

Бизнес

Диалог

business dialog media

медиа

№ 2 май 2025

как способ

БИЗНЕС

познания
мира

**ТЕРРИТОРИЯ
НОМЕРА:**
ЮЖНОЕ
ПОДМОСКОВЬЕ

Мария
Кулькова,

«ДРАФТ»:

«ПРАВИЛО ТРИЕДИНСТВА
ДЛЯ ДОРОГ – “БЕЗОПАСНОСТЬ,
КРАСОТА И УДОБСТВО”»



ПЛОЩАДКИ С ВИП-КОМНАТАМИ ДЛЯ КАМЕРНЫХ СОБЫТИЙ В МОСКВЕ

Если вы давно находились в поиске уютного пространства для камерных встреч в кругу самых близких друзей или семейного ужина, бизнес-завтраков или переговоров, свадьбы для двоих или романтического свидания, то отличным решением станет выбор отдельной ВИП-зоны в фешенебельном ресторане или модной современной локации. Особенно в осенний период, когда все вернулись из долгожданных отпусков и встречаются в узком кругу. Делимся подборкой заведений с ВИП-комнатами Москвы на любой запрос и вместимость!

FLAVA EVENT DOM

Новое многофункциональное пространство FLAVA EVENT DOM предоставляет массу возможностей для фуршетных мероприятий до 300 персон, в том числе за счёт продуманного зонирования. В двухуровневом пространстве основного зала расположились целых 5 театральных лож. Часть из них во время мероприятия может задействоваться в качестве гримёрных зон, что играет немаловажную роль для организаторов и артистов. С остальных зон открывается вид на основное действие в зале, «танцующие» люстры и сцену.

Садово-Кудринская ул., 6, стр. 1
+7 495 255 70 60



РЕСТОРАН-ОСОБНЯК UNICA

Если вы желаете провести камерное мероприятие на высоком уровне в центре Москвы, присмотритесь к двухэтажному особняку Unica в уютном сквере в Благоевщенском переулке. Второй этаж передаёт настроение уютного итальянского ресторана: большие окна, обилие света, винный шкаф, мягкие диваны и стулья и, что так важно для ценителей камерных ужинов, отдельная зона на 20 гостей. Здесь можно провести продуктивный нетворкинг или отпраздновать день рождения с самыми близкими.

Благоевщенский пер., 10, стр. 2
+7 909 949 50 85



РЕСТОРАН TOUCH НА БАЛЧУГЕ

Touch – это двухуровневый ресторан авторской кухни, расположившийся на Садовнической набережной. На втором этаже дизайнерского пространства на Балчуге находится ВИП-зал со стильным интерьером и лаунж-зоной – вместимостью до 10 человек. Отдельная комната с панорамным видом мгновенно трансформируется из переговорной в сигарную. Однако стоит добавить флористических композиций и света – и ВИП-кабинет ресторана Touch становится лучшим местом для камерных свадеб в центре Москвы. Отдельного внимания заслуживают гастрономический перформанс с философией «прикосновения» к природе и разнообразие авторских коктейлей. Кстати, бренд-шеф Никита Кузьменко разработал персонализированные сет, в которых локальные продукты трансформируют в новых и непривычных образах. Готовые решения – сет «Вкусы регионов» и «Герой эпизода».

Touch: Садовническая набережная, 7
+7 495 782 77 57



РЕСТОРАНЫ-ЯХТЫ «ЛАСТОЧКА» И «ЧАЙКА»

Визитные карточки столицы – фешенебельные яхты-рестораны «Чайка» и «Ласточка» – расположились на Москве-реке. Команда Yacht Event предлагает гостям не только 8 банкетных залов с панорамным видом на Москву-Сити, Воробьёвы горы и водную гладь, но и 7 уютных ВИП-кабинетов – вместимостью от 4 до 20 персон. Всегда актуальный яхтенный интерьер светлых залов, оборудование для презентаций, открыточный вид на сияющую в вечерних огнях набережную Москвы-реки и безукоризненный сервис – то, ради чего гости возвращаются сюда вновь. Добавьте к этому авторские блюда средиземноморской и паназиатской кухни и насладитесь камерным ужином на борту роскошного корабля.

«Чайка»: Краснопресненская наб., 12А

«Ласточка»: Лужнецкая наб., причал Лужники Южный
+7 985 765 11 01



MADY RESTAURANT

Mady & Madison Event Hall в 5 минутах от метро «Динамо» – масштабный проект для смелых решений и самых важных событий. На 2-м этаже основного зала расположены 3 ВИП-комнаты, в которых могут комфортно расположиться 10-20 персон. ВИП-комнаты представляют собой театральные балконы, с которых открывается вид на сцену, а при закрытии плотных штор могут служить дополнительными гримёрными комнатами. А для желающих устроить камерное событие на 30 персон на 2 этаже зоны ресторана расположен зал-антресоль, полюбопытствовавшим гостям для семейных ужинов и дней рождения, а также для деловых событий.

Ленинградский проспект, 31а, стр. 1
+7 495 252 06 06

[illegible]

ФОРУМ «МОЙ БИЗНЕС»: ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Форум поддержки предпринимательства «Мой бизнес» завершился в Подмосковье в конце апреля. Более 600 участников обсуждали механизмы поддержки малого и среднего бизнеса, а также различные инструменты предпринимательства.

По словам замминистра экономического развития Татьяны Илюшниковой, за 5 лет форум помог синхронизировать работу системы поддержки МСП с целями экономики.

Зампредседателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева рассказала, что большое внимание на площадке было уделено помощи предпринимателей участникам СВО. Регион активно занимается этим вопросом, налажены механизмы работы. Кроме этого, в Московской области не забывают развивать креативные индустрии.

«В Московской области работает программа “100% Подмосковье”, она нацелена

на поддержку региональных брендов», – сказала Зиновьева.

На форуме обсуждалось, как выстроить работу центров «Мой бизнес» так, чтобы она была эффективной. Дилара Окладникова, возглавляющая центр «Мой бизнес»



в Иркутской области, рассказала о важности выстраивания комплексного подхода, когда в центрах предпринимателей сопровождают на всех этапах работы.

Финансовые и нефинансовые меры поддержки объединены, применяется индивидуальный подход.

«В нашем регионе активно развиваются направления поддержки экспорта малого и среднего бизнеса, креативных индустрий, гастрономии, туризма», – сказала Окладникова.

На «Большой сессии» форума обсуждались параметры работы в рамках нового национального проекта, поднимались темы по развитию креативных индустрий и поддержке МСП вместе с крупным бизнесом.

Кроме того, в рамках мероприятия прошёл благотворительный ужин. На нём было собрано более 400 тысяч рублей. Деньги пойдут в региональные фонды Омской, Смоленской и Кировской областей.

Источник:

<https://fedpress.ru/news/77/economy/3375160>

Фото:

<https://news.myseldon.com/ru/news/index/327881843>

В ПОДМОСКОВЬЕ ЗА 5 ЛЕТ ДО 50% УВЕЛИЧАТ ПОДДЕРЖКУ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

О планах по развитию производств товаров для детей на 2025–2030 годы в Подмосковье рассказала заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева в рамках итоговой пленарной дискуссии XV Конгресса индустрии детских товаров.

Тема заседания – «Дорожная карта ИДТ как инструмент роста и вклада в национальные цели». Об этом сообщает пресс-служба регионального Мининвеста.

По словам зампредседателя, Московская область стремится создать благоприятные условия для стабильного экономического роста региона, предоставляя бизнесу стимулирующие инструменты, поэтому инвестиционный блок постоянно работает над расширением мер поддержки.

«В Подмосковье насчитывается более 150 промышленных предприятий, производящих товары для детей. Для них в регионе доступен ряд мер поддержки: недвижимость в аренду по льготной ставке, участие в федеральном проекте “Производительность труда” при поддержке Регионального центра компетенций и в программе “100% Подмосковье”, субсидии, например на маркетинг и франшизу, а также льготные займы, включая новый заём от регионального Фонда развития промышленности под 1%.

Господдержка уже охватила каждого третьего производителя детских товаров в

Подмосковье, а к 2030 году планируется распространить меры поддержки на поло-



вину предприятий отрасли, чтобы каждый второй производитель индустрии получил господдержку», – сказала Екатерина Зиновьева.

Зампред также рассказала о развитии в регионе инфраструктуры «под ключ» для бизнеса. В настоящее время ведутся работы по созданию восьми государственных индустриальных парков. Новый формат «Всё включено» предполагает наличие готовой инженерной и транспортной инфраструктуры, производственных боксов в формате «Лайт Индастриал», админи-

стративно-деловых зданий, зон отдыха и спорта, магазинов, кафе и МФЦ.

Также Екатерина Зиновьева добавила, что в планах у инвестблока Подмосковья – развитие межрегионального сотрудничества. Так, уже на конгрессе было подписано соглашение о взаимодействии между Московской, Кировской, Нижегородской и Омской областями, Республикой Башкортостан и Ассоциацией предприятий индустрии детских товаров. Планируется сотрудничество по развитию импортозамещения, содействие промышленному производству товаров для детей и взаимодействие в обобщении опыта и предложений по улучшению законодательства и механизмов его реализации.

XV Конгресс индустрии детских товаров проходит в Москве с 14 по 16 апреля. Цель ежегодных встреч – выработка системных решений, способствующих повышению конкурентоспособности российской промышленности, работающей в интересах детства.

На мероприятии традиционно представлено 15 отраслей промышленности, входящих в индустрию детских товаров. Его организаторы – Минпромторг России и Ассоциация предприятий индустрии детских товаров.

https://aif.ru/money/market/nalog_na_igrushki_detskie_tovary_v_rf_mogut_podeshevet_iz-za_lgotnogo_nda

9000 НОВЫХ МСП ПОЯВИЛОСЬ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ С НАЧАЛА ГОДА

По итогам первых трёх месяцев 2025 года, количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Подмоскovie превышает 466,5 тыс. Об этом сообщает пресс-служба Мининвеста Подмоскovie.

«На сегодняшний день в Московской области зарегистрировано 466 594 субъекта МСП. Таким образом, с начала года число компаний в этом секторе увеличилось почти на 9 тысяч, при этом в марте в регионе было зарегистрировано 2990 субъектов МСП», – сказала зам-председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Зампред отметила, что 70,6% (почти 330 тыс.) от общего числа субъектов МСП, зарегистрированных в Подмоскovie в данный момент, составляют индивидуальные предприниматели.

В Московской области создан перечень мер поддержки для малого и среднего



бизнеса. Так, по словам Екатерины Зиновьевой, в этом году уже стартовал приём заявок на получение субсидий для бизнеса по франшизе и при выходе на маркетплейсы. Узнать о поддержке подробнее можно на инвестиционном портале Московской области.

Поддержка предпринимателей в Московской области осуществляется по национальному проекту «Эффективная и конкурентная экономика».

Источник:

<https://riamo.ru/news/ekonomika/okolo-9-tys-novyh-msp-pojavilos-v-podmoskove-s-nachala-goda/>

ПЛОЩАДИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОВОРКИНГОВ В ПОДМОСКОВЬЕ ВЫРАСТУТ 4,4 РАЗА

Уже в ближайшее время общая площадь промышленных коворкингов в формате «Лайт индастриал» в Московской области увеличится в 4,4 раза. Об этом рассказала заместитель министра инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева. Зампред выступила на круглом столе, посвящённом презентации выпуска ежегодного обзора «Индустриальные парки России – 2025», который прошёл под председательством министра промышленности и торговли России Антона Алиханова.

Формат «Лайт индастриал», который сейчас активно развивается в Подмоскovie, уже можно считать брендом современного промышленного коворкинга, где бизнес получает всю необходимую инфраструктуру для запуска производства.

«Сейчас в регионе действует 5 таких площадок, их общая площадь составляет 268 тыс. м². Ещё 5 площадок на 338 тыс. м² уже строятся частными инвесторами. Кроме того, в создаваемых государственных индустриальных парках мы реализуем ещё 5 проектов «Лайт индастриал», в них будет возведено 851 тыс. м² промышленных коворкингов. Таким образом, уже в ближайшее время общая площадь «Лайт индастриал» в Московской области вырастет в 4,4 раза», – рассказала Екатерина Зиновьева.

Она также подчеркнула, что формат «Лайт индастриал» позволяет запустить

производство за 3 месяца, поэтому промышленные коворкинги чрезвычайно интересны малому и среднему бизнесу. Промышленные боксы «Лайт индастриал» бронируются бизнесом уже на этапе строительства и к запуску объекта его площади практически на 100% заполнены.

Отталкиваясь от запроса бизнеса, правительство Московской области утвердило объект «Лайт индастриал» в качестве обязательного элемента государственных индустриальных парков (ГИП), которые сегодня создаются в регионе по принципу «Всё включено».

Екатерина Зиновьева отметила, что ГИП – это новый формат взаимодействия государства и бизнеса. Это промышленные площадки «под ключ» с удобной логистикой и готовой инфраструктурой: дороги, газ, электричество и т.д. Инвесторам обе-

спечивается бесшовное сопровождение со стороны государства: на всех этапах локализации и развития предприятия – от получения разрешения на стройку до выхода на экспорт. Резидентам также доступны онлайн-сервисы и меры поддержки в электронном виде.

«Опыт Московской области по созданию государственных индустриальных парков может быть успешно тиражирован в другие субъекты страны. Таким образом, ГИП может стать общероссийским стандартом, который инвестор будет воспринимать как оптимальную возможность для реализации своего проекта», – считает Екатерина Зиновьева.

Источник:

<https://news.myseldon.com/ru/news/index/328109016?requestId=00ce643f-bef5-4b34-8926-b8052f8e6e7e>



ЧЕХОВСКИЙ ДЕТСАД № 17: КАПРЕМОНТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

На улице Монтажной в Чехове продолжается капитальный ремонт здания детского сада № 17.

Стройготовность составляет 32%, сообщила пресс-служба регионального Минстройкомплекса.

Капитальный ремонт идёт в рамках государственной программы «Строительство и капитальный ремонт объектов социальной инфраструктуры Московской области», в соответствии с задачами нацпроекта «Семья».

«На сегодняшний день строители полностью завершили демонтажные работы, продолжаются общестроительные работы и работы по внутренней отделке, параллельно ведётся ремонт кровли и фасада, осуществляется монтаж инженерных систем», – говорится в сообщении.

Напомним, что в здании заменят все инженерные системы: электро- и водоснабжения, отопления, канализации, а также вентиляции и кондиционирования.



Проведут фасадные и кровельные работы, на первом этаже обустроят входную зону.

Обновлённый детский сад откроется 1 сентября.

Источник текста и фото:

<https://msk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/podryadchik-na-tret-zaversil-kapitalnyi-remont-detskogo-sada-17-v-podmoskovnom-chemove>

В «БОЛЬШОМ СЕРПУХОВЕ» НАЧИНАЮТ СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА «СИЛА»

С 2025 года на площади более 100 000 м в Протвино начнётся строительство синхротронно-лазерного комплекса «СИЛА». Эту информацию сообщает телеграм-канал Наука.рф.

Предварительные инженерно-геодезические изыскания уже завершены, а сама площадка готовится к началу строительства.

Проект «СИЛА» уникальный – не имеет аналогов в мире. Он объединяет источник синхротронного излучения четвёртого поколения и рентгеновский лазер на свободных электронах.

Благодаря этим установкам учёные и специалисты смогут получать уникальные данные о структуре и свойствах различных веществ на уровне отдельных атомов. Это открывает новые возможности для исследований и развития различных областей науки и технологий.

Строительство комплекса «СИЛА» – важный шаг в развитии современной науки, оно будет способствовать прогрессу и инновациям.

Около 200 научно-образовательных и 50 промышленных организаций получат возможность использовать передовые технологии, которые смогут значительно усилить их деятельность.

«СИЛА» – это интегрированная система, объединяющая различные инструменты и методики, способные значительно

повысить эффективность работы, достичь научных и инновационных результатов.

Промышленные организации также смогут воспользоваться преимуществами комплекса «СИЛА». Они смогут оптимизировать производственные процессы, внедрить новые технологии и повысить качество выпускаемой продукции. Благодаря

интегрированной системе организации смогут эффективно управлять ресурсами, минимизировать затраты и увеличивать прибыль.

Источник текста и фото:

<https://serp.mk.ru/social/2024/01/30/v-bolshom-serpukhove-stroitelstvo-kompleksa-sila-nachnut-v-2025-godu.html>



КАПРЕМОНТ ШКОЛЫ № 2 В СЕРПУХОВЕ ЗАВЕРШАТ КО ДНЮ ЗНАНИЙ

В Серпухове, на улице Луначарского, д. 31, продолжаются работы по капитальному ремонту средней школы № 2. Подрядчик приступил к благоустройству прилегающей территории. Стройготовность объекта на сегодняшний день превысила 60%. Об этом сообщила пресс-служба Минстройкомплекса Московской области.

Капитальный ремонт идёт в рамках государственной программы «Строительство и капитальный ремонт объектов социальной инфраструктуры Московской области», в соответствии с задачами нацпроекта «Молодёжь и дети».

«На сегодняшний день строители завершили демонтажные работы, продолжают работы по внутренней отделке, а также ремонт фасада и кровли, параллельно ведутся электротехнические работы и монтаж инженерных систем», – говорится в сообщении.

Напомним, что в здании заменят все инженерные системы: электро- и водоснабжения, отопления, канализации, а также вентиляции и кондиционирования. Модернизируют системы связи и видеонаблюдения, оповещения о пожаре, охранной сигнализации. Проведут фасадные и кровельные работы, на первом этаже обустроят входную зону. Кроме того, проведут благоустройство прилегающей территории, закупят новую мебель и оборудование.



Завершить все работы планируется к 1 сентября 2025 года.

Источник:

<https://serp.mk.ru/social/2024/01/30/v-bolshom->

serpukhove-stroitelstvo-kompleksa-sila-nachnut-v-2025-godu.html

фото: <https://podmoskovye.bezformata.com/listnews/shkoli-2-v-serpuhove/144417438/>

ШЕСТЬ ЖК СЕГОДНЯ СТРОИТСЯ В ПОДОЛЬСКЕ

Шесть жилых комплексов от пяти застройщиков возводят в данный момент в Подольске. Коренным подольчанам, желающим улучшить свои жилищные условия, и тем, кто только мечтает переселиться в этот подмосковный город, есть из чего выбирать.

ЖК «Онегин», «Школьный», «Красная горка», «Мессьер 18», «Бородино» и «Подольск парк» будут сданы в эксплуатацию в 2025–2026 годах. Кроме того, жильё продаётся в нескольких недавно введённых в строй новостройках разной этажности.

Источник: <https://podolsk.cian.ru/novostroyki-stroyashiesya/>

фото: https://www.novostroy-m.ru/baza/jk_narodny_mkr_shepchinki



Григорий Артамонов: «Наша цель – делать жизнь подольчан в родном округе комфортной и современной»



Могли ли жители тихого подмосковного села Подол, принадлежавшего в XVIII веке знаменитому столичному Данилову монастырю, представить, что место это не просто станет городом (в 1781 году, по указу Екатерины Великой), но и (в начале XXI века) вторым по численности населения городом Подмосковья? Конечно, немногочисленным монастырским крестьянам это и признать не могло... Но в наши дни это действительно так: численность населения города перевалила за 310 тысяч. Как здесь развивается экономика и чувствует себя бизнес, какие проблемы требуют срочного решения, а какие задачи решает администрация – об этом и о многом другом читайте в интервью главы городского округа Подольск Григория Игоревича Артамонова нашему изданию.

– Григорий Игоревич, с 2020 по конец 2023 года вы руководили городским округом Чехов, а с 1 декабря 2023 стали главой городского округа Подольск. В чём специфика Подольского городского округа по сравнению с Чеховским? И есть ли она, или, по большому счёту, технологии и подходы в управлении округом не зависят от его географии и истории?

– На самом деле различия между округами могут быть как заметными, так и незначительными. Зависят они от целого ряда факторов, включая географию, историю, экономику и социальную инфраструктуру. Но основные подходы и технологии управления остаются схожими вне зависимости от территории. В приоритете всегда и везде – создание комфортных условий жизни для граждан. Поручения нашего президента и губернатора Московской области направлены именно на это.

Эффективное управление заключается в системности, ответственности, прозрачности и, безусловно, в уважении к людям. Важно учитывать потребности и запросы

жителей, активно вовлекать их в процессы принятия решений, выстраивать открытую и понятную коммуникацию. Это помогает создать доверительные отношения между гражданами и органами власти, что содействует более эффективной реализации проектов и инициатив.

– Каковы показатели социально-экономического развития городского округа Подольск в завершающемся году? Довольны ли вы ими?

– Подольск входит в число лидеров по многим направлениям. В 2024 году сохраняется положительная динамика по всем основным экономическим показателям. Наш городской округ занимает второе место в регионе по обороту розничной торговли, третье – по объёму выпуска промышленной продукции, седьмое – по инвестициям в основной капитал по крупным и средним организациям. По сравнению с прошлым годом выросла численность работников на крупных и средних предприятиях. Вместе с этим на 40% стало

меньше безработных граждан: в текущем году их количество составляет рекордно низкое значение – менее 300 человек.

По итогам десяти месяцев 2024-го налоговые и неналоговые доходы местного бюджета выросли на 32%. Благодаря этому реализовали ещё больше новых проектов в рамках муниципальных программ. Их у нас 19, каждая направлена на развитие социальной сферы – это благоустройство общественных территорий, ремонт и оснащение образовательных учреждений, а также культуры и спорта.

– Какие отрасли экономики развиты в Подольске? Какие тенденции в этом развитии вы видите?

– Безусловно, Подольск славится прежде всего успехами в научно-промышленной отрасли. В ней занято более 38 тысяч человек, а доля в общем объёме отгруженной продукции составляет порядка 70%. Развитие этой отрасли идёт путём расширения, технического перевооружения уже существующих предприятий, а также мы оказываем содействие в открытии новых высокотехнологичных производств, в том числе в рамках импортозамещения.

Пищевая промышленность, производство готовых металлических, резиновых и пластмассовых изделий, машин и оборудования, электрооборудования, кабельная промышленность, фармацевтическое и химическое производство и многие другие – видим динамику во всех областях. Также в последние годы точкой роста экономики Подольска стало развитие промышленных парков. Каждый такой проект – это приток инвестиций, новые рабочие места, налоговые поступления в бюджет.

– Обрабатывающие предприятия, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, стройиндустрия – это всё прекрасно, но есть ли у вас предприятия, являющиеся «лицом» этой территории, отметившейся в истории ещё в Смутное время? Что везут туристы из Подольска? И насколько развито у вас туристическое направление? Есть ли в округе свои узнаваемые традиции и жемчужины?

– Ежегодно Подольск привлекает всё больше гостей, что неудивительно, ведь это округ с богатейшей историей. На нашей территории находится 187 объектов культурного наследия.

Всего в 15 минутах от центра расположена одна из главных жемчужин не только муниципалитета, но и всего региона – усадьба Дубровицы с храмом Знамения Пресвятой Богородицы XVII века. Недалеко от этого места мы ежегодно проводим крупнейший в Подмосковье фестиваль «Славянское подворье». Всё большую популярность набирают и такие фестивали, как «Вильям Похлёбкин», «Подольск НЕ Проездом», «Тяга Фест».

В Подольске с 1900 года начал свою работу знаменитый завод «Зингер». Память об этом до сих пор хранят уникальные здания, а скульптуру подольской швейной машинки можно увидеть в самом сердце округа.

Безусловно, я перечислил лишь малую часть того, что может предложить наш округ. Гости ждут музейные экспозиции, экскурсионные маршруты, культурно-познавательный, событийный, деловой и экотуризм. В перспективе – создание туристского кластера «Дубровицы», новых пешеходных улиц в историческом центре.

Важно, что удобное месторасположение, запуск Московских центральных диаметров делают округ доступным для людей. А вместе с нашими предпринимателями мы стремимся, чтобы гостям было комфортно и вкусно. Гости встречают гостиницы, кафе и рестораны. Среди объектов есть и такие известные, как Бани Алексеева, загородный клуб «Айвенго», рыболовный клуб «Золотой Сазан», КСК «Фаворит», горнолыжный комплекс «Красная горка». А среди гастрономических брендов хотелось бы выделить шоколадные конфеты «Подольчанка», продукцию «Частной сыроварни № 1» и Козьей фермы «Булатово».

– Насколько ваш округ инвестиционно привлекателен? И что, на ваш взгляд, надо предпринять, чтобы он стал ещё привлекательнее?

– Привлечение инвестиций в экономику округа – это одна из основных задач, стоящих перед администрацией. Решаем её целенаправленно и комплексно, в том числе посредством работы инвестиционного совета, актуализации данных о свободных площадях и активном информировании общественности через СМИ и социальные сети.

Смело можно сказать, что по своему производственному потенциалу и эконо-

мико-географическому положению Подольск является инвестиционно привлекательным – не зря он носит звание одного из промышленных центров Подмосковья.

Всё это, а также меры поддержки губернатора региона привлекают на нашу территорию всё больше новых предпринимателей. Так, благодаря программе «Земля за 1 рубль» реализуем инвестпроекты по производству парфюмерии и косметики, герметичной упаковки для пищевых продуктов, переработке сельскохозяйственной продукции, изготовлению консервированных фруктов и овощей.

Одно из направлений работы – не только использование свободных земельных участков, но и объектов с уже готовой инженерной инфраструктурой. Напомню, на территории городского округа функционируют индустриальные парки «Коледино» и «Валищево», технопарки «Сынково» и «Подолье». Ещё два: «Ориентир» и «Южный» – находятся в стадии строительства. Всё это открывает возможности не только для привлечения новых инвесторов, но и для расширения уже существующих производств и внедрения высоких технологий, а значит, и для создания новых рабочих мест.

– Что больше всего вы цените в своей команде? На каких принципах строится работа администрации Подольского городского округа?

– В своей команде я особенно ценю несколько ключевых аспектов – они способствуют эффективной работе и достижению поставленных целей. Во-первых, это профессионализм. Все члены команды обладают высоким уровнем квалификации в своих областях, что позволяет нам оперативно решать поставленные задачи. Кроме того, мы стремимся постоянно развиваться и внедрять инновационные подходы, а это особенно важно в условиях быстро меняющегося мира.





Во-вторых, я ценю командный дух. Только слаженная работа всех участников процесса может привести к необходимому результату. Обмен опытом, поддержка и открытая коммуникация – важные принципы, которые мы стараемся развивать в нашей работе.

Наш президент Владимир Владимирович Путин не раз подчёркивал, что важным принципом является ответственность человека за свои действия. Мы стремимся к тому, чтобы каждый сотрудник администрации осознавал свою роль в общей системе и разделял ответственность за результаты общей работы. Это в том числе создаёт культуру подотчётности, которая повышает уровень доверия со стороны жителей.

Губернатор региона Андрей Воробьёв, в свою очередь, акцентирует внимание на необходимости интеграции мнения граждан в процесс принятия решений. Мы слышим подольчан, проводим опросы и обсуждения, чтобы понять их нужды и ожидания. Это позволяет принимать более обоснованные решения и формировать стратегию развития округа, отвечающую интересам общества.

– С какими проблемами жители Подольского района обращаются за помощью в администрацию чаще всего? А представители бизнеса? Как бы вы охарактеризовали взаимоотношения власти и бизнеса в округе?

– Жители городского округа приходят с различными обращениями. Самые актуальные связаны с работой жилищно-коммунального хозяйства, социальной защитой, образованием и здравоохранением. Организуем выездные администрации, где каждый желающий может напрямую пообщаться с представителем той или иной сферы, получить ответы на волнующие вопросы. Такой формат диалога позволяет нам не только оперативно реагировать на текущие проблемы, но и выявлять более глубокие, системные, требующие нашего внимания.

Предпринимателей чаще всего интересуют темы инвестиций, поддержка в прохождении административных процедур и развитии их дела. Бизнес нуждается в чётких и понятных условиях работы. Регулярно проводим как локальные встречи с представителями МСП, руководителями крупных предприятий, так и масштабные. Это очень помогает формировать доверительные отношения. Мы понимаем, что развитие бизнеса – это ключевой фактор экономического роста и благосостояния всего округа, поэтому готовы поддерживать предпринимателей на всех этапах их деятельности.

– Какую помощь оказывает администрация предпринимателям в этот непростой для экономики период? Какие меры поддержки бизнеса действуют на территории округа?

– Как я уже говорил, предприниматели активно пользуются областными мерами поддержки. В основном это аренда

земельного участка без торгов, «Земля за 1 рубль», «Недвижимость без торгов» и «Недвижимость за 1 рубль». И со стороны муниципалитета стараемся не отставать: возмещаем затраты на покупку или лизинг оборудования за счёт средств местного бюджета. В конце октября подвели итоги конкурса на предоставление субсидии субъектам МСП. На конкурсный отбор в текущем году было подано восемь заявок. Помимо этого, на территории городского округа разработана и реализуется муниципальная программа «Предпринимательство Подольска». Мы также активно сотрудничаем с фондами, которые готовы поддерживать бизнес через микрофинансирование и льготные займы. В рамках информационной поддержки провели более 100 встреч с представителями бизнеса, порядка 800 консультаций.

Правительство Московской области создало удобный механизм взаимодействия с бизнесом, который в том числе рассказывает о мерах поддержки. Также информацию можно получить в Управлении по инвестиционной деятельности нашего округа.

– Насколько подольским предприятиям удалось вписаться в программу импортозамещения?

– Программа импортозамещения позволила и без того успешным предприятиям ещё больше расширить свои производства. Герметичная упаковка для пищевых продуктов от АО «Георг Полимер» включена в план Минпромторга РФ по импортозамещению. АО «НПО «Унихимтех» занимается разработкой и выпуском неметаллических композитных материалов, которые применяются во всех областях промышленности, в том числе в авиационной и космической.

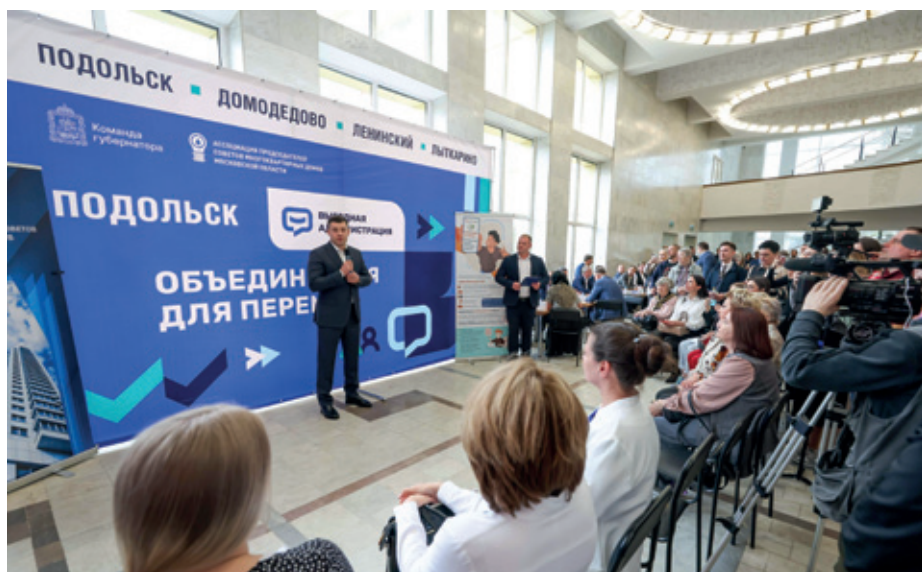


Сегодня в Подольске на разных стадиях реализации находятся 11 проектов по импортозамещению на общую сумму инвестиций более 10 млрд рублей. Среди них и новое производство препаратов и вакцин для лечения онкологических, аутоиммунных, инфекционных и малоизученных заболеваний компании «НПО «Петровакс Фарм»». Работа по развитию импортозамещения продолжается.

– Каковы самые острые социально-экономические проблемы округа? Каких заметных достижений удалось добиться в их решении?

– Одна из приоритетных задач, которая стоит перед нами, – реконструкция объектов теплоснабжения. Наверняка вы слышали об аварийной остановке котельной в Климовске в начале прошлого года, которая обеспечивала теплоснабжением жителей многоквартирных жилых домов и соцобъектов на Весенней. Стабилизировали эту сложную ситуацию при поддержке губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьёва и правительства региона. Тогда же было принято решение полностью модернизировать систему теплоснабжения в округе. Программа рассчитана на несколько лет. Только в этом году обновили оборудование в трёх котельных, несколько десятков километров трубопроводов.

Ещё одна важная задача – строительство и реконструкция объектов социальной инфраструктуры. Учреждения здравоохранения, образования, культуры и спорта должны быть комфортными и доступными для людей. Осенью на территории округа открыли сразу 3 детских сада и школу. Ещё одну на 1100 мест строим в микрорайоне Климовск, несколько капитально ремонтируем. Совместно с Министерством здравоохранения Московской



области прорабатываем возможность возведения комплексной поликлиники для жителей микрорайонов Силикатная и Восточный. Отмечу, что строительство новых объектов идёт на качественно новом уровне, с использованием цифрового проектирования и самых передовых энергоэффективных материалов.

– Подольский район относят к экологически неблагополучным районам Московской области. Какие тенденции видны в этой сфере? Какие меры предпринимаете для улучшения ситуации?

– Ежедневно ведём экомониторинг окружающей среды. Наблюдения за состоянием атмосферного воздуха с помощью восьми постов также осуществляет ГКУ МО «Мособлэкомониторинг».

Для улучшения экологической обстановки на постоянной основе проводим субботники, мероприятия по очистке лесов, прибрежных зон, общественных

территорий, парков, водоёмов. Подольск – постоянный участник акции «Вода России». Понимаем, что важно обратить внимание и на экологичность производств. В этом году модернизация начнётся на объектах четырёх предприятий: МУП «Водоканал» г. Подольска, АО «Подольск-Цемент», МУП «Подольская теплосеть», АО «Завод алюминиевых сплавов».

– Довольны ли вы результатами прошедшего года? Каковы планы администрации на 2025 год? А в более отдалённой перспективе?

– Мы всегда стремимся к тому, чтобы достигать высоких результатов. Наша цель – делать жизнь подольчан в родном округе комфортной и безопасной. В этом году выполнили значительный объём работы: открыли новые и отремонтировали несколько существующих образовательных учреждений, завершили обновление Певческого поля, прошёл очередной этап благоустройства «Дубровицкого леса». Ещё из важного: приступили к реконструкции автодороги Дубровицы – б/о «Мечта». Нельзя забывать о начале модернизации теплосетей в округе, о капитальном ремонте многоквартирных домов. Именно на это были брошены основные силы и средства.

Подводя итоги, могу отметить множество достигнутых целей, однако, как и в любой сфере, всегда есть куда расти. На 2025 год уже сформированы чёткие планы: сосредоточим внимание на дальнейшей модернизации инфраструктуры, улучшении качества услуг жилищно-коммунального хозяйства, развитии общественного транспорта и на благоустройстве общественных пространств. Важно, чтобы каждый житель чувствовал позитивные перемены и чётко понимал перспективы развития родного края. В будущем ставим своей задачей создать удобное современное городское пространство для каждого. Основу для этого закладываем уже сегодня.



ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ ЗАВОД ПОД ЧЕХОВОМ



Накануне в подмосковном Чехове был дан старт производству упаковочной продукции, российского аналога многослойной упаковки «Тетра Пак». Он заменит популярный импортный товар. Как сообщает портал регионального правительства, производство по видеосвязи запустил лично президент России Владимир Путин.

Благодаря введённым в эксплуатацию мощностям компания «МолоПак» ежегодно сможет выпускать до 1,2 млрд единиц асептических картонных упаковок ежегодно. Это стандартная тара объемом 1 литр и пакеты по 0,25, 0,33, 0,5 и 2 литра.

Для строительства и оснащения производства был взят льготный заём в размере 600 млн рублей от Фонда развития промышленности России. Подчеркивается, что производство компания осуществляет по инновационной отечественной технологии, причём 90% сырья также российское.

Источник: <https://www.oka.fm/new/read/social/Vladimir-Putin-zapustil-novyy-zavod-pod-Chehovom/>
Фотом: <https://radio1.ru/news/ekonomika/vladimir-putin-po-vks-zapustil-novii-kompleks-po-proizvodstvu-upakovok-dlya-pischevoi-produktsii-v-podmoskovnm-chehove/>

ГОНКИ ДРОНОВ В ВОЛОСОВО

На базе аэродрома Волосово прошёл чемпионат по гонкам дронов на Кубок председателя ДОСААФ России.

С организацией первого масштабного мероприятия на базе аэродрома помогли сторонники партии «Единая Россия» м.о. Чехов.

Аэродром Волосово – символичное место. Именно отсюда в годы Великой Отечественной войны взлетали самолёты с грузами для партизан. Отправлялись и разведчики: Герой Советского союза Николай Кузнецов именно отсюда был заброшен в тыл врага.

Принять участие в турнире собрались более 70 команд из Подмосковья. Приехали не только профессиональные пилоты, но и новички. Впервые в российских соревнованиях участвовали представители белорусского ДОСААФ.

Организаторы подготовили участникам полосу препятствий: старт дронов с бочки, проход через ворота, разворот и возвращение на место запуска. Для победы нужно было быстрее и аккуратнее противников справиться с испытанием.



Для гостей соревнования организовали выставку экспонатов военного времени и полевую кухню. Установили симуляторы полёта дрона, на них можно было попробовать свои силы в управлении.

Соревнования проводились в качестве эксперимента, но в будущем это направ-

ление планируют активно развивать и расширять географию проведения чемпионата.

Источник: <https://agoch.ru/article/v-chehove-proshli-gonki-dronov-687379>
Фотом: <https://fgdr.ru/tpost/ra2jhxbev1-finali-sezona-sorevnovanii-gonok-dronov>

ТРАНСФОРМАТОРНАЯ ПОДСТАНЦИЯ СТАЛА МОЩНЕЕ

Специалисты АО «Мособлэнерго» завершили капитальный ремонт трансформаторной подстанции ТП-545, обеспечивающей электроснабжение ряда предприятий малого бизнеса вблизи железнодорожной станции Чехов.

В ходе работ на подстанции было установлено новое более мощное силовое оборудование. Старый трансформатор мощностью 250 кВА заменён на агрегат мощностью 400 кВА. Второй трансформатор, также мощностью 400 кВА, исчерпавший свой ресурс, был заменён на современный аналогичной мощности.

Установка нового оборудования, соответствующего современным стандартам надёжности и эксплуатационной безопасности, позволила повысить качество элек-

троснабжения ряда предприятий розничной торговли и общественного питания, расположенных в районе железнодорожной станции Чехов.



В 2025 году в рамках программы капитального ремонта на территории м.о. Чехов сотрудниками компании АО «Мособлэнерго» запланирован ремонт 5,6 км кабельных и воздушных линий электропередачи, оборудования 11 подстанций и трёх зданий трансформаторных подстанций. Также в охранной зоне линий электропередачи планируется расчистка 8 га от древесно-кустарниковой растительности.

Источник: <https://agoch.ru/article/energetiki-uvlechili-moschnost-transformatornoj-podstantsii-v-chehove-686576>
Фотом: <https://uc-mrsk-ural.ru/courses/detail/elektromonter-po-operativnym-pereklyuchenijam-v-raspredelitelnyh-setjah-3-4-r/>

В ОКРУГЕ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ

Производственные объединения в промышленной зоне Сергеево м.о. Чехов играют ключевую роль в развитии местных предприятий и укреплении экономического потенциала региона. Один из лидеров кластера – компания «Полимеризделия», которая с 2014 года арендует производственные площади и специализируется на изготовлении изделий из термопластов промышленного назначения.

Оценить производственные мощности приехал депутат Государственной Думы Александр Коган. Он отметил ряд преимуществ функционирующего кластера: «Современная инфраструктура – подача тепла, канализация, водоснабжение и системы водоподготовки находятся на высоком уровне. Особое значение имеет использование российских станков, которые способствуют

локализации производства и повышению качества продукции. Очень важно, что именно отечественные станки обеспечивают надёжность и эффективность».

Кроме того, арендаторы склада получают помещения для хранения продукции, что значительно упрощает логистику и повышает общую эффективность работы предприятий.

Директор ООО «Полимеризделия» Дмитрий Евтягин рассказал, что команда компании работает с пластиком с начала 2000-х годов. Со временем коллектив принял решение развиваться самостоятельно и благодаря накопленному опыту и сплочённости добился значительных успехов в производственной сфере.

На сегодняшний день предприятие выпускает около 12 000 изделий в год, среди



них ёмкости для накопления, очистные сооружения, элементы для систем вентиляции и водоотведения. Компания активно расширяет производство и планирует увеличить объёмы выпускаемой продукции. Кроме того, компания «Полимеризделия» успешно работает как с российскими, так и с международными заказчиками.

Источник: <https://agoch.ru/article/v-m-o-chehov-nabirayut-populyarnost-proizvodstvennye-klastery-686544>

В ЧЕХОВЕ ПОЧТИЛИ ПАМЯТЬ ГЕРОЕВ

В преддверии 80-й годовщины Победы в Великой Отечественной войне сотрудники военного следственного отдела по Чеховскому гарнизону совместно с военнослужащими воинских частей приняли участие в благоустройстве воинского захоронения «Воинам-освободителям, участвовавшим в обороне Москвы на Стрелимовском рубеже». Работы по наведению порядка и восстановлению мемориала проводились на территории посёлка Ровки м.о. Чехов.

В рамках традиционной акции «Чистый обелиск» к уборке и благоустройству памятников и воинских захоронений в м.о. Чехов присоединяются военно-патриотические клубы, Чеховский клуб волонтеров, школьники и студенты.

Кроме того, сотрудники военного следственного отдела Следственного комитета Российской Федерации по Чеховскому гарнизону совместно с представителями администрации, сотрудниками ОМВД России, городской прокуратуры, молодого

гвардейцами и творческими коллективами округа поздравили с 80-й годовщиной Победы ветерана-фронтовика Тянь Ян Чина, недавно отметившего своё 95-летие.

В Чехове осталось всего трое участников Великой Отечественной войны 1941–1945 годов.

<https://agoch.ru/article/v-chehove-pochtili-pamyat>

ТЕАТРАЛЬНАЯ СТУДИЯ «МЕЛИХОВО» – ПОБЕДИТЕЛЬ ФЕСТИВАЛЯ «СЛИЯНИЕ КУЛЬТУР»

В Казани прошёл 81-й международный творческий фестиваль-конкурс «Слияние культур», в котором приняли участие студии театральной студии «Мелихово».

На творческом состязании артисты презентовали три спектакля:

младшая группа – «Волк и семеро козлят. Сказочка на новый лад»;

старшая группа – «Весёлый Роджер»;

взрослая – «Вот именно и тому подобное» по рассказам А.П. Чехова.

Также были представлены 12 сольных номеров. По итогам фестиваля-конкурса жюри высоко оценило все 15 работ.

В номинации «Театральное творчество» лауреатами I степени стали произведения:

«Волк и семеро козлят. Сказочка на новый лад» – мюзикл;

«Весёлый Роджер» – драматический театр;

«Вот именно и тому подобное» по рассказам А. П. Чехова.

В номинации «Художественное слово» лауреатами I степени стали Дарья Чёрная,

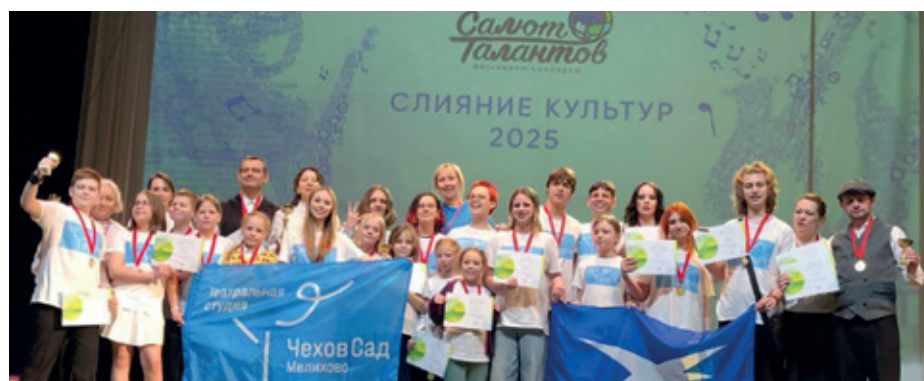
Даниил Белов, Иван Косарев, Диана Алексеева, Евгений Шадрин, Галина Павличук, читавшие рассказы Бунина, Зощенко и Драгунского.

В номинации «Вокальное творчество» лауреатами I степени стали Варвара Глухова с серенадой Пьеро и Анна Анашкина с песней «Дети войны». Работы студийцев также были отмечены дипломами лауреатов II и III степени, специальными наградами.

По окончании фестиваля-конкурса вся делегация посетила достопримечательности Казани.

Источник: <https://agoch.ru/article/teatrnaya-studiya-melikhovo-stala-pobeditelem-v-tvorcheskom-festivale-konkurse-sliyanie-kultur-686754>

Фото: https://regions.ru/chekhov/kultura_i_obrazovanie/teatrnaya-studiya-melikhovo-s-triumfom-venulas-s-festivalya-v-kazani



ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ ПОДПИСАЛО ВАЖНЫЙ ДЛЯ «БОЛЬШОГО СЕРПУХОВА» ДОКУМЕНТ

Премьер-министр России Михаил Мишустин укрепил своей подписью документ о создании на территории городского округа Серпухов особой экономической зоны (ОЭЗ). Она откроет новую страницу в развитии экономики округа.

Планы создания кластера с благоприятными условиями для развития промышленности озвучивались с 2023 года, но потребовалось немало времени, чтобы урегулировать все законодательные вопросы.

Мишустин своим постановлением также дал распоряжение Министерству экономического развития Российской Федерации заключить соглашение с правительством Московской области и с ад-

министрацией Серпухова об управлении новой ОЭЗ.

Как рассказал в своём телеграм-канале один из амбассадоров создания «Большого Серпухова» меценат Умар Кремлёв, особая зона расположится на ныне сво-



бодных землях рядом с посёлком Большевик. В рамках её развития запланировано 7 больших проектов, общий бюджет которых превышает 8 млрд рублей. Планируется, что в ОЭЗ будут производить множество технологичных изделий – от систем пожаротушения до лабораторного оборудования для изучения ДНК. Большое место будет уделено предприятиям фармацевтической отрасли.

Более 900 специалистов в разных областях найдут здесь рабочие места.

Источник:

[https://www.oka.fm/new/read/social/Pravitelstvo-](https://www.oka.fm/new/read/social/Pravitelstvo-Rossii-podpisalo-vazhnyj-dlya-Bolshogo/)

[Rossii-podpisalo-vazhnyj-dlya-Bolshogo/](https://www.oka.fm/new/read/social/Pravitelstvo-Rossii-podpisalo-vazhnyj-dlya-Bolshogo/)

фото: [https://www.oka.fm/new/read/social/](https://www.oka.fm/new/read/social/Pravitelstvo-Rossii-podpisalo-vazhnyj-dlya-Bolshogo/)

[Pravitelstvo-Rossii-podpisalo-vazhnyj-dlya-Bolshogo/](https://www.oka.fm/new/read/social/Pravitelstvo-Rossii-podpisalo-vazhnyj-dlya-Bolshogo/)

В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ СЕРПУХОВ СТАРТОВАЛ СЕЗОН РЕМОНТА ДОРОГ



Работы выполняются по программе губернатора Московской области Андрея Воробьёва.

В настоящее время проведены работы по асфальтированию тротуара на улице Новокольцевой. Началась замена асфальтобетонного покрытия на самом дорожном участке.

Общая площадь ремонта составит 2177,5 м², из них 1937,5 м² – дорога, а 240 м² – тротуар. Плановое окончание работ по ремонту дороги – 5 июня.

На улицах Новой и Подольской ведутся работы по демонтажу старого бортового камня. Общая площадь ремонта составит 11 225 м².

На улице Новонёфёдовской ведутся работы по разработке грунта, устройству основания дороги из песка.

Всего в городском округе планируют отремонтировать 45 участков дорог общей протяжённостью более 40 км.

Источник:

[https://serpuhov.ru/news/v-gorodskom-okruge-](https://serpuhov.ru/news/v-gorodskom-okruge-serpukhov-startoval-sezon-remonta-dorog/)

[serpukhov-startoval-sezon-remonta-dorog/](https://serpuhov.ru/news/v-gorodskom-okruge-serpukhov-startoval-sezon-remonta-dorog/)

[https://otv-media.ru/news/obshchestvo/v-gorodskom-](https://otv-media.ru/news/obshchestvo/v-gorodskom-okruge-serpukhov-startoval-sezon-remonta-dorog/)

[okruge-serpukhov-startoval-sezon-remonta-dorog/](https://otv-media.ru/news/obshchestvo/v-gorodskom-okruge-serpukhov-startoval-sezon-remonta-dorog/)

«ПАМЯТЬ. ПОДВИГ. ПОБЕДА» В СЕРПУХОВСКИХ ПАРКАХ

В парке имени Олега Степанова 9 мая праздничная программа началась с военного караула и возложения цветов к бюсту Героя Советского Союза О.Н. Степанова. В течение всего дня гости парков могли посмотреть фильмы о военных событиях, увидеть работы фотовыставки «История Серпухова», для маленьких посетителей были открыты интерактивные площадки с викторинами, мастер-классами и проведена праздничная концертная программа «Наследники Победы».

Работала полевая кухня, все желающие могли попробовать солдатскую кашу.

В парке Принарский работала патристическая фотовыставка «Стена памяти», была развёрнута выставка художественных работ «Светлая память о нашем прошлом», прошли мастер-классы по соз-

данию брошей из георгиевской ленты, работали интерактивные военно-исторические площадки.

Жители Серпухова приходили в парк целыми семьями. День Победы связал несколько поколений, стал символом единства нации.

Источник:

[https://serpuhov.ru/news/v-chest-9-maya-parki-](https://serpuhov.ru/news/v-chest-9-maya-parki-serpukhova-podgotovili-masshtabnyu-programmu-pamyat-podvig-pobeda/)

[serpukhova-podgotovili-masshtabnyu-programmu-](https://serpuhov.ru/news/v-chest-9-maya-parki-serpukhova-podgotovili-masshtabnyu-programmu-pamyat-podvig-pobeda/)

[pamyat-podvig-pobeda/](https://serpuhov.ru/news/v-chest-9-maya-parki-serpukhova-podgotovili-masshtabnyu-programmu-pamyat-podvig-pobeda/)

фото: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_(%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2))

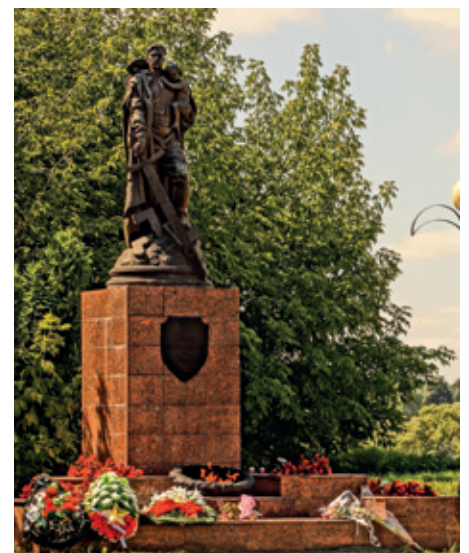
[%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_(%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2))

[%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_(%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2))

[%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_\(%D0%A1%D0%B5](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_(%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2))

[%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_(%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2))

[%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BC%D1%8F%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%BE%D0%B8%D0%BD%D1%83-%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8E_(%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BF%D1%83%D1%85%D0%BE%D0%B2))



СЕРПУХОВЧАНАМ СТАНЕТ ТЕПЛЕЕ

Модернизация систем теплоснабжения – важный этап развития городской инфраструктуры

Её основные преимущества:

- экономия энергии;
- снижение материальных затрат;
- повышение уровня комфорта;
- безопасность;
- увеличение срока службы системы отопления;
- снижение негативного влияния на окружающую среду.

Благодаря концессионным соглашениям между Подмосковьем и «Газпром теплоэнерго Московской области» с 2020 по 2023 год проведена масштабная модернизация объектов теплоснабжения.

Только в городском округе Серпухов построено и реконструировано 34 объек-

та теплоэнергетики – это позволило улучшить качество предоставляемых услуг теплоснабжения более чем 50% населения.

Например, новые блочно-модульные котельные появились в п. Оболенск, д. Капино, д. Гавшино, д. Старые Кузьменки, п. Пролетарский. Проведена реконструкция и техническое перевооружение котельных д. Васильевское, пос. Большевик, пос. Пролетарский.

Ещё одним важным моментом стало создание единого диспетчерского центра на базе Серпуховского филиала ООО «Газпром теплоэнерго МО», что позволило организовать круглосуточный контроль. Здесь операторы в режиме реального времени следят за работой оборудования и оперативно реагируют при возникновении нештатных ситуаций.



Источник:

<https://serpuhov.ru/news/modernizatsiya-sistem-teplosnabzheniya-vazhnyy-etap-razvitiya-gorodskoy-infrastruktury/>

фото: <https://serpuhov.bezformata.com/listnews/serpuhove-vedetsya-rabota-po-modernizatsii/136314396/>

В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ СЕРПУХОВ РАСЦВЁЛ «САД ПАМЯТИ»

В городском округе расцвёл «Сад Памяти» – трогательное напоминание о 27 млн жизней, утраченных в годы Великой Отечественной войны.

80-летие Победы стало поводом для масштабной эколого-патриотической акции, призванной не только увековечить память героев, но и восстановить лесное богатство нашей страны. Каждое посаженное дерево – это живой памятник, воплощающий безграничное уважение к мужеству и самоотверженности защитников Отечества.

Сердцем акции стал парк «Жемчужина», где сотни серпуховчан – духовенство, депутаты, юнармейцы, представители партий, общественных организаций и образовательных учреждений объединились в едином порыве почтить память павших. Но «Сад Памяти» простирается далеко за пределы парка: зелёные аллеи появились на улицах Ворошилова и Серпуховской, в территориальных отделах и в других уголках муниципалитета, создавая единую живую мозаику памяти, простирающуюся по всему округу.

Задуманная ещё в 2020 году акция быстро стала одной из самых любимых и ожидаемых жителями муниципалитета. Это не просто посадка деревьев, это акт преемственности поколений, связывающий нас с героическим прошлым и вдохновляющий на созидание будущего. Каждый саженец, бережно посаженный в землю, – это обещание помнить, чтить и беречь память о тех, кто ценой своей жизни подарил нам мир.

«Для меня большая честь внести свой, хоть и небольшой, вклад в сохранение памяти о наших героях. На центральной точке, в парке «Жемчужина», в честь 80-летия Побе-

ды высадили 80 саженцев, они будут радовать наши будущие поколения», – рассказал ВРИП главы городского округа Серпухов.

На мемориальном комплексе «Рубеж обороны» в рамках международной акции «Сад Памяти» высажено 20 кустов рябины. В посадке приняли участие активные жители, сотрудники МЧС, семьи с детьми, класс кадетов из СОШ № 3 и школьное лесничество.

Также состоялся большой субботник по приведению территории в порядок: разровняли землю, очистили лесные полосы от веток и листвы, провели влажную уборку мемориального комплекса, включая куб и трибуны. В работе участвовали территориальный отдел Протвино, сотруд-

ники управляющих компаний, комбината благоустройства, а также учреждений образования, культуры и спорта.

Всего за один день на территории городского округа было высажено более 200 саженцев.

«Сад Памяти» – это не только зелёное украшение нашего города, это символ благодарности и вечной памяти о подвиге героев.

Источник:

<https://serpuhov.ru/news/v-gorodskom-okruge-serpukhov-rastvel-sad-pamyati/>

фото: <https://otv-media.ru/news/obshchestvo/serpukhov-prisoedinilsya-k-mezhdunarodnoy-aktsii-sad-pamyati/>





Алексей Кокорин, Чеховская ТПП: *«Наша задача остаётся неизменной: поддержка наших предпринимателей, развитие деловой среды и повышение инвестиционной привлекательности чеховского муниципального округа»*

– Алексей Юрьевич, расскажите о мероприятиях, проводимых Чеховской ТПП. На каких направлениях вы в настоящее время сосредоточены?

– Мы проводим много мероприятий, направленных на поддержку и развитие бизнеса в нашем округе.

Одно из основных направлений – организация регулярных встреч бизнеса с представителями контрольно-надзорных органов. Мы понимаем, как важно предпринимателям иметь подробную и достоверную информацию из этой сферы, и стараемся создавать условия для открытого общения между бизнесом и государственными структурами.

Мы периодически организовываем для предпринимателей посещение успешных

чеховских предприятий с возможностью пообщаться с их владельцами.

Также мы проводим встречи предпринимателей по сферам бизнеса: например, организовывали мероприятия для предпринимателей, работающих в сфере частного образования, индустрии красоты и других.

Отдельно стоит отметить встречи со школьниками и студентами, на которых мы рассказываем молодёжи о предпринимательстве.

Кроме того, мы активно организуем неформальные встречи: различные конкурсы и досуговые мероприятия, проходящие в непринуждённой атмосфере, но тем не менее связанные с темой предпринимательства.

В нашем сознании чеховские места прочно связаны с высоким литературным творчеством. Блестящие искромётные рассказы Антона Павловича Чехова все мы знаем и любим со школьного детства. И, казалось бы: место ли рядом с такой тематикой столь прагматичным явлениям, как средний и малый бизнес? Но тот, кто думает так, очень узко смотрит на вещи! А вы знали, что в детстве в Таганроге будущий классик помогал отцу заниматься семейным бизнесом – торговать в бакалейной лавке? Сырные и сахарные головы, арабийский кофе, прованские масла – чего там только не было! Забавные чёрточки, подсмотренные у провинциальных покупателей, писатель позже включал в свои сюжеты, а отличное знание всякой снеди вылилось в такие описания: пальчики оближешь! Да и кто сказал, что бизнес – это не творчество? Однако творческим людям, литераторы они или бизнесмены, порой крайне необходима поддержка... Чеховским бизнесменам её всегда готовы оказать в местном отделении ТПП. Подробнее об этом нашему изданию рассказал руководитель отделения ТПП МО в м.о. Чехов Алексей Кокорин.

Например, наш флагманский проект «Леди-Бизнес. Чехов», который мы успешно реализуем с 2019 года. Этот проект создаёт платформу для женщин-предпринимателей, где они могут делиться опытом, получать поддержку, пробовать себя в новых ролях и развивать свои бизнес-идеи.

Стоит сказать и о конкурсе любительской рекламы, который мы проводим. Это возможность для предпринимателей проявить креативность и получить признание своих достижений. В 2024 году мы впервые организовали мероприятие «Предпринимательский стендап», на котором бизнесмены могут выйти на сцену и представить свой опыт, рассказать о своих успехах и проблемах, поделиться идеями

с аудиторией в популярном юмористическом формате. Эти проекты получили поддержку у нашей предпринимательской аудитории, и мы планируем продолжать их реализацию.

– Как вы считаете, как текущие политико-экономические условия повлияли на чеховский бизнес? Насколько местные компании адаптировались к новым реалиям?

– Я считаю, что наш бизнес, как и по всей стране, в достаточной степени адаптировался к существующей реальности, особенно в том, что касается различных ограничений. Большинству компаний пришлось перестраиваться, находить новые способы работы и взаимодействия с клиентами. Например, многие компании стали активно использовать цифровые технологии, чтобы выйти на новые рынки, сохранить и преумножить клиентскую базу.

В целом российские компании увеличили свою долю присутствия на рынке. Это стало возможно благодаря тому, что предприниматели в момент кризиса сумели перегруппироваться и начали искать новые возможности для роста. Конечно, не обошлось без сложностей, но в целом я могу сказать, что большая часть российского бизнеса справилась с вызовами и смогла превратить кризис в точку роста. И чеховский бизнес здесь не исключение.

– Какие услуги предлагает Чеховская ТПП в области экспертизы и сертификации? Как это помогает предпринимателям?

– Одним из основных направлений нашей деятельности является экспертиза и сертификация. Мы осуществляем выдачу ряда сертификатов, имеющих большое значение для предпринимателей. Прежде всего это касается продукции, поставляемой на экспорт или приобретаемой через госзакупки. У наших чеховских предпринимателей есть отличная возможность получить квалифицированные консультации в этой сфере. Непосредственно в нашем отделении находится эксперт, который может оперативно предоставить полную информацию по ключевым вопросам, интересующим предпринимателей, предварительно сориентировать их по пакету необходимых документов, ответить на вопросы. Это существенно облегчает жизнь бизнесу – позволяет сэкономить время и делает процесс более эффективным.

– Какие образовательные проекты вы реализуете для предпринимателей и какие форматы мероприятий предпочитаете?

– В сфере информационного обеспечения и ведения различных образовательных проектов мы реализовали проект «Акселератор для самозанятых “Самый самозанятый”», который активно поддерживается нашими партнёрами-предпри-

нимателями. Акселератор предоставляет участникам проекта уникальную возможность получить необходимые знания и навыки для успешного запуска стартапов на основе своих идей.

Кроме того, мы активно организуем различные онлайн-мероприятия, мастер-классы и встречи с успешными предпринимателями, которые делятся своим опытом и отвечают на вопросы участников.



Мы понимаем, насколько важно делать информацию доступной, и поэтому проводим мероприятия в смешанном формате – как онлайн, так и офлайн. Это позволяет предпринимателям выбирать удобный для них способ получения знаний. Как сертифицированный тренер по программам развития предпринимательства Корпорации МСП я также стараюсь передавать своей аудитории все самые актуальные знания по этой теме.



– Какова роль вашей ТПП в общественно-социальной жизни и какие проекты в этом плане реализуются?

– Компании и их владельцы, входящие в состав нашей ТПП, очень активны. Мы со своей стороны стараемся акцентировать внимание на важной роли социальной ответственности бизнеса в обществе.

– Чеховская земля – особо значимая территория в сфере отечественной культуры, она славится богатой историей. ТПП как-то взаимодействует с представителями культуры? Помогает решать их проблемы?

– У ТПП налажены отличные взаимоотношения с государственным литературно-мемориальным музеем-заповедником А. П. Чехова «Мелихово» и его филиалом – музеем-усадьбой «Лопасня-Зачатьевское».

Мы проводим совместные мероприятия, стараемся помогать им, когда это необходимо. Один из успешных совместных проектов – Литературный салон «Предприниматели читают Пушкина», приуроченный к 225-летию великого поэта. В этом проекте члены ТПП читали стихи А.С. Пушкина в старинной дворянской усадьбе.

– Каковы основные цели и задачи Чеховской ТПП на ближайшее время?

– Наша задача остаётся неизменной: поддержка наших предпринимателей, развитие деловой среды и повышение инвестиционной привлекательности муниципального округа Чехов.

Будем продолжать создавать возможности для общения и взаимодействия бизнеса и власти, что крайне важно для обеспечения безопасности, стабильности и процветания территории. Мы уверены, что только совместными усилиями сможем преодолеть возникающие сложности и создать благоприятные условия для дальнейшего развития экономики региона.

Мария Кулькова, «Драфт»: «Правило триединства для дорог – “Безопасность, красота и удобство”»

Генеральный директор компании «Драфт» Мария Кулькова нашла своё призвание как будто бы случайно: она заканчивала бакалавриат по экономике в АНХ после РАНХиГС и на четвёртом курсе начала работать по найму. Стала помощником гендиректора компании, занимавшейся проектированием автомобильных дорог. И сначала в круг её должностных обязанностей входила лишь профильная экономика: Мария составляла договора и проводила экономические анализы проектов. Но сфера деятельности, связанная с дорогами, захватила девушку сразу, лишь только она погрузилась в дорожную тематику. Так и возникла в 2012 году её собственная компания «Драфт» (в переводе одно из значений – «проект», а другое – «путь»). И путь этот оказался весьма успешным!

На этом примере впору поверить, что случайностей не бывает: ведь ныне «случайно» зашедшая в дорожную сферу Мария Кулькова – известный профессионал и востребованный эксперт в области организации дорожного движения и проектирования автодорог. А проектная компания «Драфт» выросла в заметного игрока на российском рынке, которому решение дорожных вопросов доверяют ведущие девелоперы, застройщики коммерческой и жилой недвижимости и администрации городов.

Мария Кулькова поделилась с нашими читателями несколькими успешно выполненными проектами.



ОВАЛ: КРАСИВО И ПРАВИЛЬНО

В конце октября 2023 года в нашу компанию обратился застройщик ПИК для выполнения работ по разработке проектной и рабочей документации по присоединению двух внутренних проездов со строящейся жилой застройкой к региональной автодороге Ильинское–Бузланово в районе 2 км.

В соответствии с договором комплекс работ включал в себя:

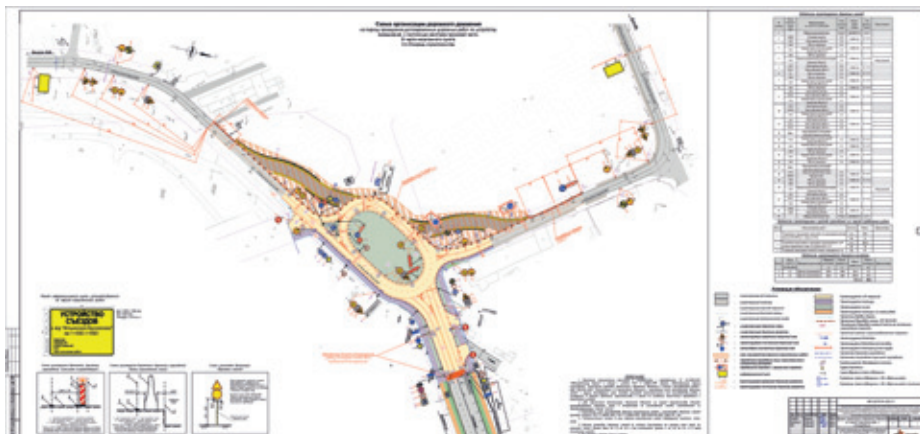
- получение технических условий от балансодержателя автодороги (ГБУ МО «Мосавтодор»);

- разработку проекта организации дорожного движения (ПОДД) на период строительства и эксплуатации примыкания;

- получение согласования на разработанный проект в ГБУ МО «Мосавтодор»;

- разработку комплекта рабочей документации на строительство кольцевого пересечения и съездов.

Сложность вопроса состояла в том, что места проектных примыканий располагались в районе поворота региональной дороги под прямым углом и в ненормативной близости друг от друга, а также добавляло сложности проектное расположение по-



жарного депо на проектируемом участке улицы Заповедной, который требовалось обустроить светофорным объектом для обеспечения беспрепятственного выезда спецтехники в любом направлении.

Для решения вопроса присоединения был выбран способ устройства кольцевого пересечения в виде овала, которое подхватывает оба примыкания и обеспечивает поворот главной дороги на 90°. На данное решение в конце мая 2024 года были получены технические условия (ТУ) на присоединение и начаты работы по проектированию.

Проект примыкания, выполненный в соответствии с ТУ ГБУ МО «Мосавтодор», представлял собой комплекс технических решений, включающих в себя:

- устройство кольцевого пересечения в виде овала;
- присоединение двух проектных съездов к кольцевому пересечению;
- устройство пешеходного движения вдоль проектируемых подъездных путей;
- устройство раздельного въезда-выезда к территории пожарного депо с их обустройством светофорным объектом.

Проект предусматривал организацию дорожного движения на период строительства и эксплуатации кольцевой развязки с расстановкой всех требуемых технических средств организации дорожного движения.

Весь комплекс работ от момента получения технических условий до полного согласования проекта занял у нас ровно 4 месяца, т.е. технические условия получены 30.05.2024, проект согласован в ГБУ МО «Мосавтодор» 01.08.2025; выдача рабочей документации на период строительства осуществлена 28.08.2025.

До конца 2024 года заказчик закончил строительство и ввод в эксплуатацию кольцевой развязки, завершив весь цикл работ.

У ДОРОГИ АНОСИНО–ПОКРОВСКОЕ

В конце 2023 года в компанию «Драфт» обратилась ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСТРОЙ» с предложением по выполнению работ по разработке проекта на устройство примыкания к земельному

участку (с видом разрешённого использования: «для размещения объектов жилищного и производственного назначения») от а/д Аносино–Покровское г.о. Истра Московской области.

По договору комплекс работ включал в себя получение технических условий от балансодержателя автодороги (ГБУ МО «Мосавтодор»); разработку ПОДД на период строительства и эксплуатации примыкания; получение согласования на разработанный проект в ГБУ МО «Мосавтодор».

Назначение рассматриваемого земельного участка по ВРИ не относится к объектам дорожного сервиса, заявленная интенсивность движения транспортных средств составляла менее 50 машин в сутки. В соответствии с этими исходными данными были получены ТУ на присоединения без обременения их переходно-скоростными полосами и левоповоротным карманом. ТУ предусматривало устройство простого совмещённого въезда-выезда на территорию земельного участка с обустройствами его радиусами поворота в соответствии с категорией основной дороги.

Далее, в соответствии с ТУ ГБУ МО «Мосавтодор» был выполнен проект примыкания, который представлял собой комплекс технических решений, включающих в себя:

- совмещённый въезд-выезд на территорию земельного участка с основной автодороги с выполнением нормативных радиусов сопряжения, ширины съезда, обочин, земляного полотна и т.д.;
- устройство линии наружного освещения примыкания;
- водопропускной трубы и обустройство безопасных левых поворотов.

Проект предусматривал организацию дорожного движения на период строительства и эксплуатации съезда с расстановкой всех требуемых технических средств организации дорожного движения.

Весь комплекс работ от момента получения ТУ до полного согласования проекта занял у нас ровно 3 месяца.

В этом же году заказчик осуществил строительство и ввод в эксплуатацию примыкания, завершив весь цикл работ, включая получение сервитута на примыкания.

«С момента основания “Драфт” стремится к созданию качественных и безопасных транспортных систем, которые способствуют развитию городов и регионов. Мы используем современные технологии и инновационные подходы, чтобы обеспечить максимальную эффективность и надёжность наших проектов».

Генеральный директор компании «Драфт»

Мария Кулькова



«В архитектуре существует триединство: прочность, польза и красота.

Я спроецировала эту концепцию на дороги и сформулировала правило триединства для дорог:

“Безопасность, красота и удобство”.

От этого мы отталкиваемся в нашей работе».

Генеральный директор компании
«Драфт»
Мария Кулькова

ЖК «МОРТОНГРАД»: ЖИТЕЛЯМ СТАЛО УДОБНЕЕ

В апреле 2025 года по просьбе администрации г.о. Красногорск наша компания разработала и представила концепцию небольшого транспортно-пересадочного узла (ТПУ), расположенного на Путилковском шоссе в районе ЖК «Мортонград».

На данный момент в ЖК «Мортонград» сложилась крайне тяжёлая ситуация с доступностью общественного транспорта для жителей, которая в большей степени обусловлена крайней запаркованностью района личным автотранспортом. При этом решить проблему с недостающими парковочными местами на территории ЖК пытаются уже не один год, но безуспешно. Разгрузить улицы от припаркованного транспорта можно, только запретив стоянку личного транспорта вдоль улиц и проездов, но это, в свою очередь, создаст проблему для размещения личного транспорта жителей.

Ввиду того что движение автобусов большой и средней вместимости по территории ЖК «Мортонград» запустить не представляется возможным, администрацией г.о. Красногорск было внесено предложение по организации ТПУ в районе въезда в ЖК на пустующем земельном участке. К решению данного вопроса и была привлечена наша компания, уже имевшая опыт в решении похожих проблем на территории городского округа.

При решении проблемы мы рассматривали необходимость обеспечить доступность для использования ТПУ автобусами средней и большой вместимости с возможностью подъезда к нему со всех направлений. Это было достигнуто при расположении въезда на ТПУ в районе существующего въезда на территорию ЖК, оборудованного светофором и обеспечивающего движение к нему со всех направлений. Также данное расположение ТПУ обеспечивает минимальное расстояние пешеходной доступности его для жителей ЖК, что делает его удобным для посадки и высадки жителей на общественный транспорт.

Небольшой размер земельного участка наложил ограничения на конфигурацию и вместимость проектируемого ТПУ. Концепция ТПУ предлагает устройство двухперонной системы движения маршрутного транспорта с её отделением от основного потока транспорта и организацией раздельного въезда и выезда. Устройство двухперонной системы движения маршрутного транспорта обеспечит устройство двух автобусных остановок с длиной посадочной площадки каждой по 48 м. Ширина проезда между перронами обеспечивает двухполосное движение маршрутного транспорта вдоль перрона.

Новый ТПУ будет служить удобным местом для посадки и высадки пассажиров, а также местом для временного отстоя автобусов.

Это позволит автобусам нового маршрута № 1288 (ЖК «Мортонград» – Метро «Сходненская») обеспечивать комфортную посадку-высадку жителей ЖК «Мортонграда» без заезда на внутреннюю территорию ЖК, не загружая дополнительно и так перегруженные улицы микрорайона движением автобусного транспорта.

Проектирование нового ТПУ позволит решить проблему организации удобной остановки для маршрута № 26 (Ст. МЦД «Химки» – станция метро «Волоколамская») около ЖК «Мортонград», о которой уже не один год просят жители ЖК. Автобусы данного маршрута смогут использовать новый ТПУ, улучшив связанность маршрутов и обеспечив улучшенную транспортную доступность для жителей.

Впоследствии, после передачи части маршрутов Путилково Мосгортрансу, данный ТПУ станет большой и комфортной конечной остановкой, что поможет намного быстрее согласовать передачу маршрутов Москве, а также станет местом транспортного притяжения намного большего количества жителей, чем сейчас.



Какие улучшения преследует создание
ТПУ Путилково:

- разделение потоков личных автомобилей и общественного транспорта;
- распределение пешеходных потоков;
- канализирование потоков общественного транспорта путём разделения зон на посадку и высадку;
- создание комфортных зон ожидания транспорта путём размещения большого количества автобусных павильонов;
- создание инфраструктуры для увеличения класса подвижного состава на маршрутах, соответственно увеличение провозной способности всех задействованных маршрутов.

Данным проектом мы не только улучшаем существующую ситуацию с общественным транспортом, но и стимулируем жителей Путилково больше пользоваться общественным транспортом, даже тех, кто привык пользоваться автомобилем.

СВЯЗАННЫЕ «ХАБИРОВКОЙ»

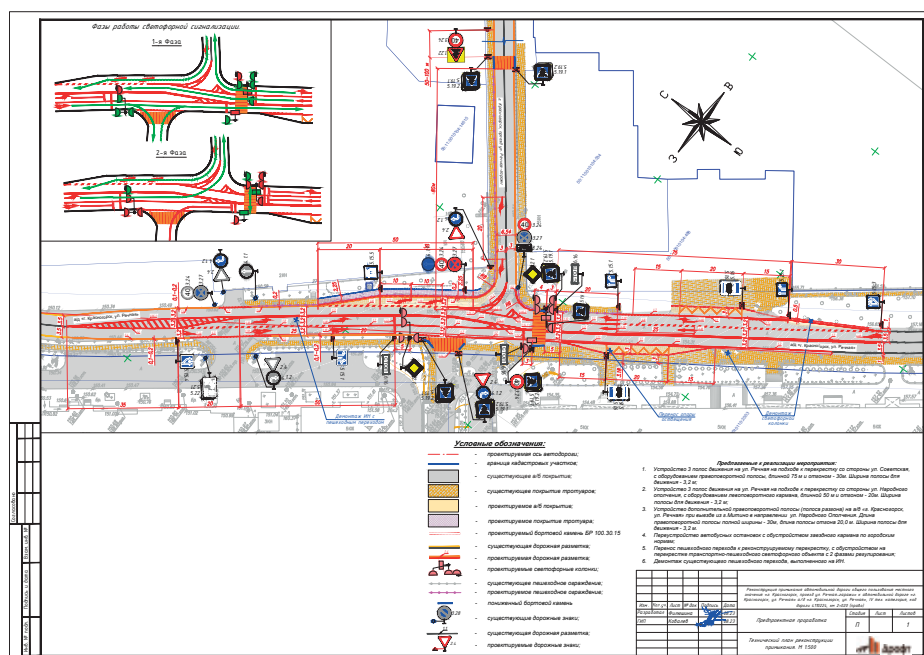
Прошло уже целых 7 лет с того прекрасного момента, когда произошло непредвиденное природное явление – оползень. Что же тут прекрасного? Как говорят, нет худа без добра. Это позволило организовать дорогу, важную и нужную, соединившую московский микрорайон Митино и подмосковный Красногорск. Дорогу, впоследствии названной «Хабировкой», в честь экс-главы Красногорска, который за ночь положил на неё асфальт и дал жизнь этой дороге.

«По моему скромному мнению, – вспоминает генеральный директор копии «Драфт» Мария Кулькова, – эта дорога должна была “утонуть”. Должен был произойти ещё один оползень. Деревья так сильно нависали над проезжей частью, что 100% должны были рано или поздно упасть на чей-то проезжающий автомо-



биль. Что-то должно было с ней произойти, НАСТОЛЬКО не верилось в её появление на свет».

Проект строительства дороги разрабатывался в крайне сжатые сроки, в кратчайшее время нужно было реализовать задумку мэра по устройству транспортной связи между двумя субъектами, что представляло немалую сложность. Сама местность там чрезвычайно сложна для формирования нормативного положения плана и профиля автодороги, подвижные грунты тоже вносили свою роль в сложность проектирования. Для понимания сложности ситуации вы можете представить, что проектирование происходило на фоне только прошедшего оползневоего схода, только он позволил получить достаточную ширину площадки для формиро-



вания створа автодороги и возможности укрепления оставшейся части склона без вырубки леса.

Прошедший оползень сгладил часть высотного склона, после применения всех возможных допусков и ухищрений, допущенных при проектировании в сложных условиях, позволив запроектировать полноценную двухполосную дорогу с тротуаром. При этом были предусмотрены мероприятия по водоотведению: лотки, кюветы, водосбросы, позволившие отвести дождевые воды от склона автодороги, не допустив его размыва в будущем.

С целью недопущения нового оползня было предусмотрено так называемое преобразование склона, т.е. устройство на склоне 2–3 уступов высотой 5–6 м и шириной 5–11 м с частичным уположиванием склона.

Не всё сразу реализовалось из предусмотренных в проекте мероприятий: первоначально построили саму дорогу, без лотков, кюветов, ограждений и тротуара,

«Драфт»

сегодня это:

- **12** лет в отрасли;
- **>500** реализованных проектов;
- команда высококвалифицированных и опытных специалистов в области организации дорожного движения и проектирования дорог.



но даже это невероятно облегчило жизнь жителям сопредельных районов Москвы и Московской области, позволило запустить автобусное движение между регионами и обеспечить возможность транспортного сообщения между ними. В течение 1–2 лет дорога приняла тот облик, который мы привыкли видеть сегодня: появились тротуары, дорожные ограждения, лотки и т.п. Наш проект превратился в реальность, которой можно гордиться!

Думаете, что после строительства и ввода в эксплуатацию дороги «Драфт» о ней забыл и больше не возвращался к проекту?

Нет: в середине 2023 года в компанию снова обратилась администрация г.о. Красногорск с предложением включиться в работу по увеличению пропускной способности примыкания «Хабировки» к улице Речной.

После включения в общую улично-дорожную сеть двух субъектов РФ перемычки в виде «Хабировки» образовалась другая проблема: существующие примыкания к местным улицам новой дороги не были предназначены для хлынувшего сюда потока автотранспорта, и на перекрёстках образовывались постоянные заторы. Если со стороны микрорайона Митино эта проблема была не слишком значительной и организация дорожного движения на примыкании до сих пор худо-бедно позволяет справляться с потоком транспорта, то в Красногорске в месте примыкания к улице Речной ситуация стала катастрофической.

Существующий перекрёсток представляет собой две двухполосные улицы без выделенных право- и левоповоротных карманов и каких-либо уширений, он даже не обустроен светофором. При этом для полноценного обустройства перекрёстка требуется согласие и участие двух балансодержателей: администрации г.о.

Красногорск и ГБУ МО «Мосавтодор», так как улица Речная – это региональная дорога, а «Хабировка» – муниципальная, и решением одного органа решить проблему невозможно.

В середине 2023 года по просьбе администрации г.о. Красногорск специалисты компании «Драфт» начали проработку возможного решения сложившейся проблемы. Мы перебрали множество вариантов, включающих устройство выделенных правых и левых поворотов, светофорного объекта, перенос пешеходных переходов и т.д.

Промежуточным итогом этих стараний стало устройство в 2023 году локальных уширений для организации выделенного поворота налево с улицы Речной, правоповоротного кармана с «Хабировки» на улицу Речную и с улицы Речной – на «Хабировку». Это незначительно разгрузило перекрёсток и позволило частично канализировать транспортные потоки. К сожалению, строительство других полос здесь невозможно ввиду существующих земельных ограничений.

Но «Драфт» продолжает продвигать проект, уже в этом году планируется полноценная реализация всех задумок: на перекрёстке появится полноценный светофорный объект, который позволит развязать этот узел проблем! Существующий пешеходный светофор, расположенный чуть дальше, будет демонтирован, и весь участок заработает в одной связке. Различные программы на светофоре на утренние, дневные и вечерние часы позволят адаптивно регулировать дорожное движение на перекрёстке, сглаживая пиковую интенсивность транспорта, и уменьшить количество заторов в этой точке Красногорска!

Завершает цикл работ компании «Драфт» на «Хабировке» всем известный Детский клинический центр имени

Л.М. Рошалы, отделение которого было построено на этой дороге совсем недавно!

Для центра в компании «Драфт» разработали знаки индивидуального проектирования, расположив их на всех крупных перекрёстках города, чтобы у посетителей новой детской больницы появился ориентир для проезда к ней!

– Мария, на что, по Вашему мнению, нужно обратить внимание при реализации объекта?

– На примыкание к объекту. Ко мне обратилась «Пятёрочка» с реализацией 98% – она не могла получить акт ввода именно из-за отсутствия согласованного примыкания.

Примыкание – узел автомобильных дорог, где к одной дороге примыкает на одном или разных уровнях другая дорога, не имеющая прямого продолжения и прерывающаяся в этом узле (СП 34.13330.2021 «Автомобильные дороги»).

Согласно ФЗ № 257 ст. 20 п. 1: «Примыкание к автомобильной дороге допускается при наличии разрешения на строительство, выдаваемого в соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации и настоящим Федеральным законом, и согласия в письменной форме владельцев автомобильных дорог (оно же согласие, содержащее технические условия или просто ТУ).

Для уточнения возможных обременений на строительство нового примыкания необходимо установить точное назначение земельного участка, так как попадание категории земельного участка под назначение, классифицируемое как объект дорожного сервиса, накладывает значительные обременения при его строительстве.

Назначение земли (ВРИ) нам прямо даст информацию об этом.

– Есть ли свежие изменения в дорожном законодательстве?

– Во-первых, изменились нормативы по переходно-скоростным полосам.

Различают переходно-скоростные полосы разгона и торможения. Это геометрические элементы дороги, служащие



для увеличения/снижения скорости автомобилей до скорости транспортного потока по основной полосе движения или съезда на примыкание.

На основании п. 6.8 СП 34.133330.2021 «Автомобильные дороги», длина полос торможения, накопления очереди и разгона (переходно-скоростных полос) определяются расчётом по ГОСТ Р 58653-2019 «Пересечения и примыкания. Технические требования». Если проектирование ведётся для дорог IА категории ПСП следует проектировать по СП 34.133330.2021 «Автомобильные дороги».

При проектировании ПСП по ГОСТ Р 58653-2019 основными исходными данными для расчёта будет являться разрешённая скорость движения на основной и второстепенной дорогах. Данный расчёт учитывает разрешённую скорость движения ТС, а значит, теперь длины ПСП будут

оптимальными и будут зависеть от существующей дорожной ситуации, а не от расчётной. До 2021 года основанием для назначения длины ПСП являлась категория основной дороги, что зачастую увеличивало длины необходимых для строительства полос без учёта существующей ситуации на участке проектирования. До 28.01.2025 длина ПСП для объектов дорожного сервиса определялась по расчётной скорости движения в соответствии с СП 34.133330.2021 «Автомобильные дороги», что также увеличивало требуемую длину ПСП, ввиду того что расчётная скорость значительно больше разрешённой на одном и том же участке дороги.

Во-вторых, произошло изменение порядка согласования ПОДД на частные территории.

Любую дорогу или территорию, примыкающую к улично-дорожной сети, можно

разделить на два объекта: самопримыкание и то, что расположено за ним, то, что мы называем внутренней территорией (или частная территория).

Изначально при присоединении к дороге разной формы собственности (федеральная, региональная, муниципальная) получают ТУ на присоединение, в рамках ТУ выполняется проект на примыкание, и он согласовывается с органом, выдавшим ТУ.

Требований по согласованию ПОДД на внутреннюю территорию с балансодержателем дороги, к которой происходит присоединение, не было до 01.03.2025. До этого момента необходимость утверждения организации дорожного движения на участках (дорогах), принадлежащих частному собственнику, возлагалась на него самого.

В последних изменениях к 443-ФЗ «Об организации дорожного движения...» в статью 18 добавлен пункт 9.1, в котором указаны правила согласования ПОДД для частных дорог или участков (внутренних территорий). Теперь ПОДД на частных территориях не только утверждается самим собственником этой территории, но и подлежит согласованию с балансодержателем УДС, к которой он примыкает.

Разумеется, собственникам территорий и дорог трудно самостоятельно уследить за постоянно меняющимся дорожным законодательством, а ведь незнание закона, как известно, не освобождает от ответственности... Однако выход есть: можно обратиться в компанию «Драфт». И тогда дорогам, за которые они отвечают, гарантированы безопасность, красота и удобство!



АО «ПСО-13»: «Сильное будущее России – в современной и независимой отечественной промышленности»

Сегодня уже все понимают, что импортозамещение – не просто тренд, а стратегическая необходимость. Современные отечественные производственные мощности, обеспечивающие страну собственной продукцией, – это важнейший шаг к экономической устойчивости и независимости России. Однако настоящее импортозамещение не появляется «по мановению волшебной палочки»: заводы и фабрики нужно сначала построить, а это длительный и непростой процесс. Но ситуация быстро меняется: за последние два года в России открылись сотни современных производственных предприятий. Новый импульс развитию промышленности придала принятая в этом году правительством программа по продвижению отечественной продукции «Сделано в России», цель которой – существенно нарастить экспорт несырьевой продукции. Всё это предъявляет особые требования не только к промышленникам, но и к компаниям, проектирующим и строящим новые производственные предприятия. Об особенностях строительства промышленных объектов нашему изданию рассказал генеральный директор Проектно-Строительного Объединения № 13 Юрий Воротнин.



– Юрий Иванович, ваша компания работает на рынке с 1963 года. Опыт накоплен огромный, есть возможность раньше других понимать тенденции и изменения. Как изменился рынок строительства промышленных объектов за последние годы?

– Сначала определимся с терминологией. В контексте нашей беседы промышленные объекты – это заводы, фабрики, складские и логистические комплексы. Ежегодно наша компания возводит 10–15 таких объектов площадью от 10 000 до 50 000 кв. м каждый. Более крупные объекты, такие как завод «Архбум Тиссю Групп» площадью 150 000 кв. м, возводятся в несколько этапов.

Складские комплексы я упомянул случайно. Импортозамещение – это не только производственные, но и складские объекты. Любой завод, кроме самого производства, обязательно имеет склад сырья и склад готовой продукции. Склады также нужны для хранения и распределения сырья и комплектующих, а любой крупный поставщик сырья или дистрибьютор – это в первую очередь склад и логистика. Цепочки поставок не очень стабильны, для хеджирования рисков дистрибьюторы и производители вынуждены увеличивать складские запасы. Добавим к этому про-

должающийся активный рост маркетплейсов и получим огромный спрос на качественные складские площади в хороших локациях. Например, два складских здания площадью около 20 000 кв. м каждое, построенные нами в минувшем году для крупного московского инвестора, были законтрактованы компаниями «ОЗОН» и «Деловые Линии» ещё на стадии строительства.

– Спрос на складские объекты – очевидная тенденция. А как обстоит ситуация именно с промышленными объектами?

– Мы наблюдаем заметный рост заказов на строительство заводов и фабрик. Причём если раньше спрос был сосредоточен в фармацевтике, пищевой, автомобильной промышленности, переработке целлюлозы и производстве стройматериалов, то сейчас мы получаем всё больше заявок от компаний из сегментов, которые раньше импортировали инженерную и сантехническую арматуру, кабельную продукцию и т. д.

Ещё одно наблюдение – повышенный интерес к зданиям класса Light Industrial.

– Это то, что в советские времена относилось к лёгкой промышленности?

– Нет, хотя термин действительно похож. Такие здания конструктивно больше похожи на классические склады. Обычно это одноэтажные или двухэтажные строения с высокими потолками, большой производственно-складской зоной и отгороженным офисным блоком с отдельным входом. Хорошо подходят для простых производств, не требующих дополнительной вентиляции и освещения, небольших мастерских, лабораторий, специализированных интернет-магазинов. В зданиях Light Industrial можно быстро установить несложное и не очень энергоёмкое производственное оборудование: сборочные столы, фасовочные линии и т. д. Преимущество таких зданий – универсальность. Например, небольшой стартап может арендовать готовую секцию, быстро установить в ней всё необходимое и начать работать. А когда станет тесно – снять дополнительную секцию либо уже строить под свои устоявшиеся производственные процессы новую фабрику. В силу этих особенностей объекты Light Industrial пользуются высоким спросом, и этот сегмент хорошо растёт. По данным компании IBC Real Estate, только в Московском регионе в прошлом году было введено в эксплуатацию 11 подобных объектов общей площадью 289 000 кв. м, что почти вдвое больше, чем годом ранее. А в этом году эксперты ожидают, что объём нового строительства объектов Light Industrial достигнет 400 000 кв. м.

В портфеле нашей компании уже есть несколько завершённых проектов такого класса. Ещё один – производственно-складской комплекс DEPO:16 – мы сейчас строим в Мытищинском районе Подмосковья для входящего в группу компаний «ВекторСтройФинанс» инвестора ООО «Логистик-М».

– А что происходит в сегменте традиционных производств?

– За последний год доля заказов на строительство заводов и фабрик у нас стабильно превышает 50% от всего объёма строительства.

Это достаточно дорогостоящие проекты, потому что для большинства средних и уж тем более крупных промышленных предприятий здания Light Industrial не годятся: недостаточна площадь блоков, из-за узкой санитарно-защитной зоны их использование ограничено, а самое главное – в таких зданиях невозможно выстроить серьёзный технологический процесс серийного производства продукции.

Наш опыт (а мы занимаемся индустриальным строительством уже больше 60 лет) показывает, что заказчики из реального сектора предъявляют к зданию целый ряд специфических требований. Проектирование и строительство любого завода и фабрики отталкиваются от технологического процесса и производствен-

ного оборудования. Поэтому почти всегда промышленные здания имеют свои особенности: это и специальные фундаменты для производственных линий, тяжёлые или большепролётные кран-балки, специальные шинопроводы для распределения электроэнергии, паропроводы, системы вентиляции и подготовки воздуха, очистные сооружения и т. п. И, в отличие от здания формата Light Industrial, просто взять и перепрофилировать специализированный завод под другие цели очень трудно: для этого требуется дорогостоящая реконструкция. Кстати, такие проекты в нашем портфолио тоже есть. Сравнительно недавний пример: реконструкция промышленного здания ещё советской постройки для одного из крупнейших российских мясоперерабатывающих холдингов – компании Abi.

– Кроме следования рыночным тенденциям, с чем ещё приходится сталкиваться сейчас генподрядным организациям при строительстве промышленных объектов?

– Вряд ли я буду оригинален: кадровый голод, сложности с импортозамещением целого ряда материалов и оборудования, высокая стоимость заимствований.

Отдельно упомяну дефицит подходящих локаций под строительство. Их недостаток наблюдался и раньше, но в последние годы он возрос многократно. Поэтому девелоперам, заказчикам и генподрядчикам совместно приходится выполнять

Главное рыночное преимущество ПСО-13 – сочетание огромного опыта, производственная самодостаточность, современные технологии и многолетняя репутация надёжного и ответственного партнёра.



огромную предварительную работу по поиску разрозненных участков – зачастую с очень сложной геологией, проводить дорогостоящие инженерные изыскания, замещать тысячи тонн техногенного грунта и минимизировать будущие риски, закладывая в проект кажущиеся избыточными конструктивные решения.

– Как ПСО-13 отвечает на эти вызовы?

– В состав ПСО-13, кроме собственно строительных подразделений, входят несколько проектных групп, автотранспортное предприятие с парком тяжёлой строительной техники, бетонно-растворный узел, производственный участок столярных изделий, подразделения снабжения



и охраны. Общая численность персонала превышает 1200 человек, из которых 200 – опытные инженеры, прорабы и управленцы.

Для сотрудников мы предлагаем адекватную рыночную зарплату, обеспечиваем рабочим комфортные условия труда и проживания, предоставляем современную одежду и инструменты. Особое внимание уделяем охране труда и промышленной безопасности. Активно привлекаем молодых специалистов: сотрудники нашей кадровой службы – частые гости специализированных строительных вузов и колледжей.

Искусство
хорошего
генподрядчика
не столько в
использовании
ультрасовре-
менных новаций,
сколько в
уместном
применении уже
опробованных
технологий для
нестандартных
задач.

Проблему импортозамещения решаем системно: сокращаем зависимость от зарубежных поставщиков, стараемся по максимуму взаимодействовать с отечественными производителями. Используем сэндвич-панели FrontSide (они чуть дороже, но заметно выше качеством), мембранные материалы «Технониколь» и «Пластфойл», воздушно-водяное отопительное оборудование «Соннигер», техническую теплоизоляцию «Ру-флекс». Отдельно упомяну материалы Grand Line – для этой компании мы несколько лет назад построили логистический комплекс и ряд производственных объектов. А теперь используем в работе продукцию своего заказчика – вот это и есть реальное импортозамещение на практике.

– Вы говорили о современных строительных технологиях. Можете привести примеры?

– Строительство – индустрия достаточно консервативная. Слишком велик риск ошибки из-за непроверенных решений.

Приведу два примера.

Летом 2022 года мы начали строить один из самых масштабных и современных мусороперерабатывающих комплексов в России для компании «Хартия»: несколько крупных цехов сортировки и гидросепарации, уникальное оборудование для пиролизного расщепления отходов, почти 16 000 кв. м производственных площадей и почти 30 000 кв. м твёрдых покрытий. Сроки заказчик поставил сжатые, а за окном уже маячила зима – не самое лучшее для строительства время года. Чтобы вписаться в жёсткий график, мы применили технологию стабилизации грунта. Суть технологии такая: сначала специальная машина наносит на поверхность земельного участка слой связующих материалов – цемент, известь и специальные добавки. А затем монстрообразный агрегат – дорожный ресайклер – движется по месту будущей дороги или здания, срезает сверху почти полметра грунта, измельчает его и равномерно смешивает с цементом и известью. Полученный в результате грунтобетон уплотняется катками, выравнивается грейдерами и становится прочной основой для дорог и сооружений.

Такое решение позволило значительно сократить объём земляных работ, снизить расход сыпучих материалов (а это сотни и тысячи тонн песка и щебня), а главное – значительно ускорить строительство.

Второй пример – строящийся нами завод кабельной продукции для крупного отечественного производителя. Место для будущего здания десятки лет назад использовалось как железнодорожная станция для перевалки песка и щебня. Несколько гектаров были покрыты монолитными железобетонными плитами. Покрыты основательно, на века, примерно как взлётно-посадочные полосы на временных аэродромах. Затем перевалку прекратили, площадка постепенно превратилась в свалку строительного мусора с близлежащих строек, и спустя несколько лет все забыли, что под многометровым слоем техногенного грунта скрыта монолитная плита. А какой грунт под этой плитой и в каком он состоянии – и говорить нечего. Такая вот хорошо расположенная неудобница.

Чтобы сделать площадку пригодной для строительства, нам пришлось разбить и демонтировать монолитную плиту – а это десятки тысяч тонн крупных бетонных глыб. Но что с ними делать? Если вывозить, то куда? И где взять на это деньги? Решение нашли нестандартное, но простое: привезли и установили на стройплощадку дробилку для утилизации железобетонного мусора. В итоге сэкономили заказчику большие деньги и на транспортных расходах, и на закупке щебня для подготовки основания для дорог и промышленного пола будущего завода.

– Примеры интересные и рациональные. А что заставляет вас искать подобные нестандартные решения? Можно ведь просто переложить затраты на заказчика?

– Многие наши коллеги по цеху так и поступают. Но это не наш подход. Мы уважаем своих заказчиков. Ведь решиться на масштабный производственный проект – это уже подвиг. Поэтому для нас каждый заказчик – это партнёр в достижении общей цели. Таким людям надо помогать, а не перекладывать на них непредвиденные затраты.

АО «ПСО-13», как строительная организация, видит свою миссию в том, чтобы не только возводить современные промышленные здания, но и помогать развитию отечественной промышленности, создавать новые рабочие места, развивать смежные отрасли и укреплять экономическую безопасность страны.

Импортозамещение – это не просто замена иностранных аналогов, это возможность для роста, инноваций и самообеспечения. И наша общая задача – строить сильное будущее, которое будет опираться на собственные силы и ресурсы.

СТРОИМ СИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ!

Проектируем и строим современные промышленные объекты под ключ

Заводы и фабрики различного назначения.
Логистические центры и мультитемпературные складские комплексы.
От разработки концепции, до сдачи в эксплуатацию.
Точно в срок, с твердой гарантией.

- Строим на любых участках: неправильной формы, со слабыми грунтами, сложным рельефом и обременениями;
- Возводим типовые, индивидуальные и уникальные объекты;
- Работаем на всей европейской части России;
- Выполняем строительные проекты полного цикла под ключ.

Каждый объект — повод для гордости!

Завод санитарной бумаги
АРХБУМ ТИССЬЮ ГРУПП



Фармацевтический
завод BIOCAD



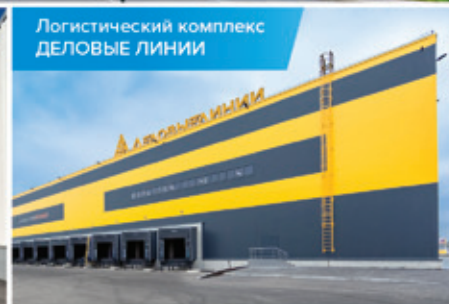
Мультитемпературный складской
комплекс MAPP РУССИА



Завод твердых сыров
PARMENTE



Логистический комплекс
ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ



Контакты для заказчиков



Акционерное общество «ПСО-13»

Московская область, г. Истра, ул. Советская, д. 54

8 800 101-13-13, +7 495 419-13-13

offer@ps13.ru

www.ps13.ru



В&Н: НОВЫЙ ПОДХОД К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С КЛИЕНТАМИ И ПАРТНЁРАМИ

ВЭВ, ВЭС, ВЭГ – можно забыть про этот алфавит. Если у вас нет главного, никакие бизнес-модели вам не помогут! А что же это – главное? Новый подход к взаимодействию с клиентами и партнёрами Business to Human (или сокращённо – В&Н).

Business to Human – маркетинговая концепция, которая подчёркивает более личное отношение к отношениям между бизнесом и людьми. Согласно этой концепции, даже в транзакциях между бизнесом решения принимают отдельные люди, обладающие эмоциями, предпочтениями и личным опытом.

Применение стратегии Business to Human может означать следующее: понимание индивидуальных болей, проблем и целей контактов в организации клиента; адаптацию коммуникаций и решений для конкретных точек боли и потребностей этих людей; построение подлинных отношений за пределами сухих деловых контактов, с фокусом на доверии, уважении и взаимном успехе; предоставление персонализированного опыта, учитывающего уникальный контекст и ситуацию каждого бизнеса и его ключевых людей.

Этот подход может привести к более глубоким отношениям с партнёрами и клиентами, к повышению их лояльности и, как следствие, к улучшению бизнес-результатов.

О новом подходе в бизнесе при взаимодействии с клиентами и партнёрами, о сути этой модели и о том, как она внедряется на практике, мы попросили рассказать основателя компании «Эклипс» Алину Алиеву.



– Алина, а что же на самом деле нового в концепции «Бизнес для человека»? Ведь это вроде бы очевидно: всё, чем человек ни занимается, будь то медицина, образование, наука, творчество или бизнес, всё для человека...

– Суть модели В&Н – это, на мой взгляд, целостный подход к ведению бизнеса, который ставит ЧЕЛОВЕКА в центр всех взаимодействий. Эта модель подчёркивает важность человеческого подхода в бизнесе, где компании взаимодействуют с клиентами, партнёрами и даже сотрудниками как с уникальными личностями, а не как с абстрактными представителями шаблонных категорий.

– Если почитать ваши ранние интервью – к примеру, пятилетней давности, – вы и там уже говорите, что ваш бизнес настроен на индивидуальные запросы и нужды заказчика. То есть данный подход идеально «ложится» в базовые ценности вашей компании, которые вы транслируете давно? Так есть ли вам что менять в связи с внедрением В&Н?

– Вообще-то я сама совсем недавно узнала о существовании такого подхода в бизнесе и управлении. Для меня это оказалось очень неожиданным, потому что интуитивно я внедряла эти ориентиры в компании уже несколько лет. Основываясь на этих ценностях, получала реальные плоды в работе. Так что мой совет: если вы стремитесь к долгосрочному успеху в развитии бизнеса, но ещё не успели начать применять эти инструменты, начинайте! Это, безусловно, поможет вам выделиться среди конкурентов и со временем даже отстроиться от них. А незаметным бонусом будет создание более глубокой и значимой связи с вашими клиентами, партнёрами и сотрудниками.

– Какие конкретные шаги по внедрению подобного подхода вы предпринимаете в своём бизнесе? Приносит ли это какие-то результаты? Можете привести конкретные примеры?

– Я считаю, что ключевую роль в реализации модели В&Н играет визуальная коммуникация. Получается своего рода клиентоцентричный подход.

Всё, что уже на данном этапе в компании было внедрено, я сейчас усиливаю визуальной коммуникацией. Это помогает сильно экономить время. Визуальные элементы (инфографика, видео) помогают быстро и эффективно донести информацию, это экономит и время клиента, и время компании, и время переговоров. Одно из обязательных правил в моей компании: мы не разделяем этапы сделки на коммуникацию с разными сотрудниками внутри компании, клиент коммуницирует в течение реализации всего проекта с одним менеджером, что

опять же на уровне эмпатии усиливает доверительные отношения.

Я учу сотрудников подавать информацию «вкусно» для клиента: максимально ёмко, доступно и понятно, что бы у клиента не возникало вопросов в течение процесса.

Также визуальная коммуникация должна соответствовать фирменному стилю и отражать базовые ценности компании. Это помогает укреплять имидж и узнаваемость бренда.

– Почему вы считаете, что данная модель станет в ближайшее время ключевой для любого бизнеса? Почему В&Н стал трендом?

– В&Н – это не просто модная тенденция; на мой взгляд, это прямая необходимость в современном мире, где клиенты, партнёры и сотрудники ожидают большего, чем просто товары и услуги. И очень сильно в этом смысле помогает внедрение (интеграция) в процессы взаимодействия визуальной коммуникации: она усиливает и поддерживает ключевые моменты сообщения, и как раз это формирует тот самый кредит доверия клиентов, партнёров и сотрудников внутри компании и способствует всестороннему укреплению связей.

Почему я считаю, что В&Н важно?

В современном мире любая информация доступна в один клик, а клиенты стали более критичными во всём и требовательными, и в этих условиях концепция В&Н становится ключевым фактором успеха. Игнорируя этот подход в бизнесе, компании рискуют потерять доверие, лояльность клиентов и сотрудников в компании.

– Давайте попробуем разобрать комплексно все аспекты данной тенденции в современном мире бизнеса.

– Я выделяю для себя несколько принципов этой модели:

- Персонализация: любое взаимодействие с клиентом, партнёром или сотрудником должно быть адаптировано к индивидуальным потребностям и предпочтениям. Это и создаёт ощущение ценности и понимания.

- Честность и прозрачность: открытое и честное взаимодействие с человеком способствует формированию доверия. Честность должна присутствовать во всём, не только в предоставлении честной цены за продукт, а даже, если по пути в реализации проекта возникают сложности, в освещении открыто этих моментов. Прозрачность в действиях и коммуникациях очень сильно укрепляет отношения с клиентами и партнёрами.

- Эмоциональная связь: понимание, вовлечённость в процесс, учёт эмоциональных аспектов взаимодействия в течение реализации проекта или переговоров

Вся правда об «Эклипс»: эмоции и факты

Мы знаем рецепт вашей новой жизни! В любом пространстве мы дарим эмоцию, не важно, что это – офис или дом.

И за каждым интерьером стоят чёткие процессы, выстроенные коммуникации и системный подход. Без этого ничего бы не работало – ни на монтаже, ни в производстве, ни на этапе рождения проекта.

Сегодня «Эклипс» – это проектная компания полного цикла с собственной производственной базой. Здесь разрабатывают и реализуют интерьерные решения «под ключ»: от идеи до монтажа мебели.

Производство включает столярный и мягкий цеха, что позволяет выполнять сложные задачи без привлечения внешних подрядчиков и контролировать качество на всех этапах. Бригады отделочников помогают качественно воплотить задумку дизайнера в жизнь, а команда монтажников подключается на заключительном этапе реализации объекта.

Каждый проект начинается с задачи клиента и особенностей пространства – компания с нуля выявляет потребности заказчика, отслеживает каждый этап реализации проекта и контролирует качество. Компания не выпускает серийные линейки, а создаёт мебель, работающую в конкретном контексте. Это даёт гибкость и функциональность, особенно в коммерческих интерьерах. «Эклипс» сотрудничает с застройщиками, офисами продаж, ретейлом и с международными компаниями. Опыт компании, в том числе участие в проектах FIFA, подтверждает стабильность и надёжность в реализации масштабных заказов. Процессы внутри компании построены так, чтобы минимизировать участие заказчика в операционных задачах: проект ведёт один менеджер, который собирает всю ответственность внутри команды. Такой подход экономит ресурсы и ускоряет реализацию.

Поэтому «Эклипс» – это не только про вдохновение, но и про способность держать темп, фокусироваться на задаче и стабильно выполнять необходимое. Даже когда что-то идёт не по плану.

«Работа с пространством – марафон, а не спринт», – считает руководитель «Эклипс» Алина Алиева.



всегда помогают создавать более глубокую связь. Здесь мы говорим об эмпатии, заботе и внимании к деталям.

• Ну и немаловажная деталь – социальная ответственность: бизнес – это не только прибыль! На мой взгляд, бизнес должен учитывать и интересы компании, и личные интересы собственника, но и интересы эгрегора «Общество» и окружающей среды. Я как лидер стараюсь, чтобы все процессы внутри компании были гармоничны с внешними процессами внешней среды.

– Плюсы этого подхода очевидны, а есть ли минусы, в чём они?

– Если честно, минусов я не вижу. При таком подходе, возможно, из-за большого приближения во взаимодействии с кли-

ентом может возникнуть потеря ресурса бóльшая, чем в обычном варианте шаблонности. Но она мгновенно восполняется, когда становится очевидно качество результата.

– Каких результатов вы ждёте от углублённого внедрения этой концепции для своего бизнеса? Когда они должны проявиться?

– Я давно не живу ожиданиями, но данный подход в компании нативно существует уже несколько лет, и только сейчас становятся очевидными первые результаты. Как я говорила, клиенты ценят честность и прозрачность, и мне верится, что этичность во взаимодействии с клиентом в любом случае будет усиливать связь. А чувствуя эмоциональную связь с брен-

дом, клиенты более склонны к повторным покупкам и рекомендациям.

Кроме того, при применении такой методики внутри компании с сотрудниками такой подход во много раз повышает их лояльность и вовлечённость в трудовые процессы, а как следствие – растёт эффективность.

Так что опыт подсказывает: применение данной концепции способствует созданию долгосрочных отношений, а это даёт бизнесу стабильность и устойчивость к колебаниям.

– Тренды имеют свойство сменяться новыми. Почему вы уверены, что B&N – это надолго?

– Мир стремительно меняется, и в этом режиме нестабильности и быстрых изменений я не уверена ни в чём. Планы, безусловно, есть, но я научилась быстро перестраиваться в условиях стремительных перемен. На данный момент мне приятно осознавать, что сейчас я в потоке и что когда-то интуитивно выбрала для себя такой путь развития. Но если в мире снова что-то поменяется, мне будет интересно исследовать: а что там дальше?

– Вы – человек творческий, а творцы часто, скажем так, эгоцентричны. Известна же расхожая фраза: «Я пишу (неважно, живопись или стихи) для себя». Варианты: «снимаю», «пою», «рисую»... Как это соотносится с «для людей»?

– Никогда не задумывалась над этим. Не думаю, что я – эгоцентричный человек. Я всегда открыта в общении, наверное, в этом и есть основной фактор ценности компании, и я всегда готова делиться опытом, если кому-то это будет полезно. Поэтому и пишу, если только появляется малейшая возможность.

– Какие цели ставите перед собой на начавшийся год? А в более отдалённой перспективе? О чём мечтаете?

– Цели всё те же: масштабировать бизнес, выйти на новый уровень и зайти в регионы, что уже сейчас успешно получается. В отдалённой перспективе есть ряд идей по новым бизнесам, планирую пробовать осваивать новые рынки.

А мечтаю выстроить бизнес так, чтобы интегрировать ещё больше социальных кейсов. Уже есть мысли на этот счёт, но всего никогда не успеть... И не хочется забывать о том, что я всё-таки ЖЕНЩИНА.





ВЛАДИМИР ШАГАЛОВ: СЧАСТЛИВЫЙ КУЗНЕЦ



Кузнечный промысел – одно из древнейших ремёсел. Ковать самородное и метеоритное железо начали ещё в каменном веке. Самым древним предметом из кованого железа, найденным археологами, считаются бусы из полых трубочек. Их нашёл английский археолог Петри при раскопках египетских могил конца IV века до н. э. Кузнец был уважаемым человеком у многих народов, во многих культурах. Простые люди нередко считали коваля «вещим человеком» или чародеем за то, что он превращал кусок бурого камня в ценную вещь. Даже среди русских монархов были любителиковки – Иван Грозный (1530–1584) и Пётр I (1672–1725). Исторически засвидетельствовано, что Пётр I принимал участие в ковке якорей на Воронежской судовой верфи. В России существуют исторические центры кузнечного дела, например Гороховец – один из древних владимирских городов, где металлообработке всегда уделялось особое внимание. Чеховская земля в центах кузнечного промысла вроде не числится. Но именно здесь живёт замечательный кузнец Владимир Шагалов, с которым мне посчастливилось побеседовать.

– Владимир, вы признаётесь, что заболели кузнечным делом случайно, как только первый раз вошли в кузницу и почувствовали её атмосферу... Но кузнеца – это не продуктовый магазин, место для современного мира весьма экзотичное, туда случайно ни сейчас, ни 30 лет назад никто не попадал. Расскажите, что вас туда привело, какой интерес или стечение обстоятельств? Может, кузнецы были у вас в роду?

– Про род у меня, к сожалению, таких сведений нет, а получилось всё очень просто. Я в своё время работал в лесхозе, женился, и нам, молодой семье, нужно было где-то жить. Мой отец, который работал в стройцехе здешнего колхоза, строил колхозные коттеджи, пошёл к председателю: «Сын у меня – хороший сварщик, возьмёте в колхоз? Но ему нужно жильё». Председатель согласился и сразу дал нам жильё. Я пришёл работать в колхоз и 16 декабря 1991 года впервые переступил порог колхозной кузницы – там мне было определено рабочее место. И мне там сразу многое понравилось, я как-то почувствовал, что это моё.

А как раз тогда Дед, впоследствии мой напарник, делал председателю кованые ворота (я его так звал уважительно – Дед, на самом деле он – Юрий Петрович Данилов). И мне сразу стало интересно: как такую красоту делают? Поначалу я занимался только сваркой. А потом, уже к весне, Дед, смотрю, что-то мудрит с проволокой. Спросил: «Что делаешь?» – «Хочу пару подсвечников жене сделать – подарок на 8 Марта». А это 1990-е, денег нет ни у кого... Я говорю: «Я тоже хочу. Покажешь, как?» – «Смотри да за мной повторяй». Сделал я этот подсвечник, подарил Галине, жене, он у нас до сих пор хранится. Так потихонечку и пошло: то книжную полку сделал, то полочку под магнитофон. Пришёл заказчик, друг председателя: видел у него ворота, захотел такие же. И вот так заказ за заказом...

Потом приехал паренёк молоденький, лет 18: «Нам мостик нужен!» – «Какой мостик, куда?» – «Мы источник преподобного Давида Серпуховского обустроиваем в Талеже». Показал рисунок: «Вот такой мостик хотим!». Дед говорит: «Слушай, он некрасивый, давай, я своё нарисую?» А мостик они действительно предложили какой-то несуразный: 90 на 90 см, квадратный. Мы ему объяснили: если уж делать, давай хотя бы полтора метра на 90, чтобы смотрелся. «Хорошо, когда приехать?» На следующий день прилетает, взял эскиз, улётел. Тут же опять приезжает: «Делайте, сколько денег?».

Мы с Дедом сделали. Пришла машина, рассчитались, увезли. Через какое-то время приезжают уже вторым: «Поехали!». Привозят на святой источник в Талеже, это в 40 км отсюда. Родник бьёт, крест над ним, рядом какая-то ржавая беседка, вся

переломанная. Показывают: «Вот сюда надо перила, здесь ворота...». Надо – так надо! Вот так и начали обустраивать это святое место.

– А Юрий Петрович был хорошим кузнецом?

– Ну, как сказать: он многое умел, но больше по технической части. Он не был профессионалом в художественной ковке. Когда началось художество, мы вместе учились: ездили, смотрели, доставали какие-то рисунки. Он был москвичом и знал, когда бывали тематические выставки.

Раз приехали на выставку, заходим, а вместе с нами парнишка, у него с собой какой-то металлический пруток, в газету завернут. Он перед бабушкой на охране разворачивает газету, показывает: металлический «квадрат». Говорит: я туда-то. Думаем: «Наверное, и нам туда нужно». Приходим, а там сотрудник немецкой фирмы рекламирует станки для ручнойковки по 6,5 тысячи долларов (в то время цена хорошей новой машины).

Парень достаёт свою заготовку, говорит: «Это был “кругляк”, я из него сделал “квадрат”, закрутите мне его». Вставляют в станок, начинают крутить. Шесть человек держат стол, переводчица кричит: «Вы сейчас станок сломаете!». Парень: «А если он сейчас сломается, зачем его покупать за такие деньги?». Смех и грех! Я посмотрел на этот станочек, прикинул кое-что и через две недели у меня был станок намного лучше, чем у того немца. Говорю: «Петрович, мы с тобой кучу денег сэкономили!».

Вот так и учился, в том числе у людей, которые приезжали к нам с заказами, и до сих пор так продолжается. Заказчик высказывает своё желание, а ты его творчески перерабатываешь. При этом он сам часто не очень понимает, как будет лучше.

Иногда, правда, даже очень хорошо понимает. Вот хотя бы история с первым



листом. Приехал ко мне художник, говорит, что реставрирует карету XIX века: «Нужно для неё украшение. Я нарисовал, сделаешь мне?». Я сделал. Он: «Чего-то не хватает, давай, сюда листочек поставь». – «Рисуй!» Он нарисовал. Я сделал. «Классно, – говорит, – но всё равно чего-то не хватает... Структуры листа!». Я опять в горн засунул, разрубил. «Всё хорошо, только в природе нет таких ровных листьев, надо подсогнуть». Нагрел, согнул. «Теперь лист как живой!». И после этого мы стали листья делать на оградах, звонницах, мостах. Пошла о них молва...

– А ирисы тогда же стали делать?

– Нет, ирисы позже, Деда уже в живых не было. Его в 2009-м году не стало. А ирисы я начал делать в 2012 году.

Приехал заказчик, привёз эскиз балкона. Я говорю, что не буду такое делать – там одна штамповка. «Ну, замени на кованое!». Я отрисовал полностью балкон: «Вот такой делать буду!». Он спросил, сколько стоит, и уехал. Месяца через два приезжает: «Всё, начинаем балкон делать!» А я

эскиз даже вспомнить не могу: «Погоди, – говорю, – какой балкон?» – «Ну, ты же мне рисовал!» – «А что ж тебя не было два месяца?» – «Так хозяйка на отдыхе была...» Начал делать, познакомился с хозяйкой. Сидим за столом, а она спрашивает: «А вы ирис можете сделать?» У меня перед этим как раз был заказ на лестницу с ирисами, я их уже делал, но маленькие. А она говорит: «Мне нужен во-от такой – большой». Сделал: «Приезжайте смотреть!». «Я не приеду, машину пришлю». Поехал, отвёз. Выходит её муж, рядом два охранника. Посмотрел на ирис и руку мне пожал: «Я, – говорит, – таких мастеров ещё не видел!». А она: «Теперь мы с тобой будем ворота делать!» Ворота огромные – 6 м в высоту.

Это счастье, когда такой неординарный заказ. Я бы с удовольствием повторил подобный опыт, но пока заказов нет. Мастер делает заказчик. Если есть Лоренцо Медичи, вокруг будут Боттичелли...

– Вы женились, будучи сварщиком, но постепенно перешли к художественному ремеслу. Как семья это воспринимала? Поддерживала?

– Как-то, ещё в лихие девяностые, мне сказали про одного знакомого: «Он – счастливый человек!» – «Почему?» – «У него власть, деньги, возможности». Я говорю: «Да я бы не сказал! Вот я – счастливый человек. У меня есть любимая жена, любимая дочь и любимая работа. Вот оно – настоящее счастье, непреходящее».

Конечно, с тех пор как переступил порог кузницы, я искал способы, чтобы заработать и обеспечить семью. Но при этом, наверное, где-то лет 15 семья меня не видела: утром уходил, ночью приходил – без выходных.

Проработал 6 лет в колхозе. Сначала нам под жильё выделили щитовой домик – страшненький такой вагончик, продуваемый всеми ветрами. И зима была очень суровая, 5–6 раз вода замерзала под домом. Я пошёл к председателю: «Семён





Иванович, продайте мне этот вагончик!» – «Зачем?» – «Да там жить невозможно, но, для того чтобы мне что-то начать делать, он должен быть моим». Он говорит: «Не морочь мне голову, бери участок и стройся!». И вот этот участок мне дал.

Где он тогда находится, показывала мне главный инженер. А тут уже коробки стояли на фундаментах. «А тут что?». Она говорит: «А это у нас генерал строится, вот там – директор института, а там – министр». Я говорю: «Куда вы меня засунули?» – «Дурак, быстрее постройся!». Я и взял этот участок. А в 1990-е ничего нельзя было накопить, что-то заработал и сразу же покупал плиты, бетон. Сначала сделал фундамент, на следующий год – цоколь. В 1996 году председатель отпустил меня в отпуск – первый раз за 6 лет, и ровно за месяц мы впятером подняли дом: отец, брат, муж сестры и я, одного человека я нанимал. Углы заводить отец у меня побаивался. Я говорю: «Бать, ты чего? Ты же тут полколхоза перестроил?» – «Не-не, пусть Иван!». Ну, хорошо, договорились: я получал в колхозе 200 рублей в месяц, а Ивану платил по 200 рублей в день. Не понимал ещё, откуда должны были взяться такие деньги, но сказал: «Всё равно рассчитаюсь!». Так общими усилиями мы подняли трёхэтажный дом за месяц.

И ещё, пока я работал в колхозе, нашёл здание под кузницу, выкупил. Был первым человеком, который купил у колхоза здание. Ничего нельзя было купить по той простой причине, что колхоз до поры своё имущество не регистрировал. Тогда только-только появилась регистрационная палата, у них ещё даже своей печати не было. Я нашёл чертёж этого здания, сначала зарегистрировал его на колхоз, потом оформил куплю-продажу. А здание это когда-то было цементным складом. Потом там крыша потекла, снизу стало подтекать, и в результате всё окаменело. Я недавно подсчитывал, сколько там было цемента – около 200 кубов.

У меня два брата отбойными молотками отбивали всё это три недели...

Когда выкупил здание, потихонечку стал покупать оборудование, отделявать. И как только всё было готово, ушёл из колхоза.

– Вы в этой своей новой кузнице в одиночку сначала работали?

– Нет, с Петровичем – напарником. Его, вообще, в колхозе ничего не держало, он на пенсии был. А из молодых работников просто так никто из колхоза не уходил, только по статье «за тунеядство» – удерживать больше нечем было. Вот и я не стал исключением.



Брата младшего спросил: «Не хочешь на работу ко мне?». Он тоже был сварщиком. Через какое-то время приходит: «Я решил – у тебя буду работать!». Всеми, что умел, его научил. И так с братом было легко работать, великолепно: один подумал, а другой уже сделал. Потом второй брат присоединился. Дед-напарник ушёл на отдых, ещё помощников взяли. И в

какой-то момент у меня была команда из восьми человек.

Тут наступил роковой для меня 2008 год. Отец провалился под лёд, провёл в ледяной воде около 40 минут, и это переохлаждение аукнулось раком. Мы знали, что отца скоро не станет, переживали, конечно, в какой-то момент младший брат не выдержал – кровоизлияние в мозг. Опередил отца на 4 дня... Старший брат после этого из кузницы ушёл.

Брата не стало 14 августа, отца – 18-го, а 7 сентября друг у меня погиб. За месяц отнёс три гроба... Команда рассыпалась: понятно, мне было не до работы...

Помню, на Рождество 2009 года остались мы с молотобойцем вдвоём. Стоит он, а в нём 160 кг сплошных мышц, здоровая махина, у него слёзы текут, спрашивает: «Что делать будем?». Я в ответ: «Как что? Когда-то у меня ничего не было, даже велосипеда. А сейчас есть дом, кузница, оборудование, а главное – имя. Голова на месте, руки растут откуда надо. Работаем дальше!» И поднялись опять.

– Я в своё время брала интервью у девушки-кузнеца, довольно известной. Она и её отец – кузнецы по клинкам. Там свои большие тонкости. А среди вашего профессионального сообщества встречаются женщины? А клинки вы не пробовали ковать?

– Женщин-кузнецов не встречал. А насчёт клинков – в 1990-е были люди, которые меня к этому подталкивали. Но я не хочу этим заниматься. У Деда, Юрия Петровича, был такой опыт. Когда он ещё работал на заводе в Москве, приходил, он рассказывал, мужик один: «Слушай, сделай мне крюк на стену: велосипед повесить в коридоре, лыжи, то да сё». – «Да отстань, некогда!» – «Ну, сделай, что тебе, жалко?» Я, говорит, как знал, отрешивался от него, тянул, наверное, с месяц. Потом всё-таки сделал.

А мужик потом к столяру: «Сделай мне табуретку». Тот говорит: «Слушай, они ж продаются!» – «Это не то, мне надо ручную, крепкую!» Довёл столяра до того, что тот говорит: «Давай я тебе три рубля дам, иди – купи, отстань только!» – «Нет, сделай, я буду ждать!» Дождь, сделали ему табуретку. А он прибил этот крюк, встал на ту табуретку и повесился...

Дед на всю жизнь зарёкся что-то подобное делать.

Вот и я не готов творить вещи, которые могут отнять жизнь. Какой бы он ни был коллекционный, нож там или топор, а всё может попасть под дурную руку. Эти вещи, по-моему, несут отрицательную энергию. А я сделал вещь, она всех радует и служит людям добром. Нет, оружие – это не моё!

– Несколько последних лет мы существуем в непростой экономической ситуации. А работа-то есть, клиенты?

– Есть всё-таки, слава Богу, хотя хотелось бы, как говорится, больше и лучше...

– А кто ваши клиенты, можете дать обобщённый портрет?

– Они все очень разные... Одно время с церквями много работали и с городскими властями. Сейчас в основном это люди, которые строятся и обустраивают свои частные участки, и архитекторы-дизайнеры, которые на них работают.

– Среди ваших работ есть такие массивные конструкции из металла, как мосты, есть настоящие скульптуры, есть изящные «кружевные» кашпо для цветов... А к чему у вас больше душа лежит?

– Мне интересна всякая работа. Очень нравятся мосты, но иногда и миниатюры делаю с удовольствием. Самое интересное – творческая часть. Я всегда говорю: «Хочу сделать то, что вы хотите, а не то, что я умею! То, что я умею, мне делать неинтересно».

– Искусствоведы обычно различают художников по стилям и по жанрам. Есть ли такие понятия в кузнечном искусстве? Если да, к какому стилю вы себя причисляете?

– Моя работа не зависит от моего стиля. Мне главное – понять, что заказчик хочет, и сделать нужное ему исходя из стилистики его помещения, сооружения, площадки. Я не работаю в каком-то одном направлении: сегодня заказали мост – буду делать мост, завтра – кровать, буду делать кровать.

А если заказчик предложит свежую идею, чему-то меня научит, буду очень благодарен и сделаю с удовольствием. Я-то сделал и ушёл, а ему должна остаться радость от этого изделия – он будет её на протяжении всей своей жизни нести да ещё потомкам останется – работы кузнеца очень долговечные.

– Вы, как я понимаю, по разным местам успели попутешествовать. Кузнечное искусство очень древнее: какие объекты мастерства вас поразили, запомнились?

– В Италии очень много интересно. Много необычных вещей я увидел в Лондоне: например, интересное строение петель там подсмотрел, применял после. Заметил это в замке, которому больше 100 лет, а моя заказчица, с которой мы плотно общаемся, говорит, что видела подобное в 600-летнем, – видимо, секрет передаётся издревле. Потом ещё англичане так обрабатывают металл, что он не ржавеет, а ведь там влажность, постоянный туман. Такое ощущение, будто они его воронят. Очень многому хотелось бы научиться, посмотреть, попробовать.

– Кстати, а вы Левшу лесковского любите? Тоже ведь ваш брат-кузнец...

– Как-то ровно к нему отношусь. В детстве цепляло, переживал: «Как же так? Почему его никто не слышит?».

Вообще, это искусство – вовремя услышать, ведь мудрость, даже большая, может исходить и от мудреца, и от ребёнка...

– Металл и огонь – у каждой субстанции свой непростой характер. Работая с ними, вы боретесь или сотрудничаете? Они должны слушаться вас или вы слушаете их?

– У меня с ними точно нет борьбы и никогда не было страха перед ними. Сотрудничество? Наверное, да. К металлу я всегда относился с уважением, он мне интересен был. Даже когда ещё в лесхозе работал и ремонтировал лесовозы.

– Какой ваш любимый металл?

– Сталь три, или нулевая сталь. Единственное, у нас производители иногда начинают баловать: привезёшь такой материал, что все руки отшибёшь. Чугуном и бронзой уже литейщики занимаются.

– Участвуете ли вы в вернисажах, в специализированных выставках?

– Мой первый вернисаж был в ЦДХ, мы выставлялись с художником и дизайнером Вадимом Овсянниковым. Он представлял картины по военной тематике: рыцари, баталии, – а мы под эту тему делали свои вещи. Это был 2005 год.

Водно время с нами выставлялась Гильдия кузнецов, мы с братом тогда радовались как дети: «Звучит-то как: гильдия!». Но что-то их работы тогда не впечатлили, да и отношения как-то не сложились... А потом я пришёл к выводу, что лучше всего о тебе как о кузнеце заявляют не выставки, а твои изделия: мосты вот, ворота, ограды. По ним тебя люди оценивают как мастера, если есть нужда, находят.

– Это и есть лучшая реклама для вашего бизнеса?

– Когда начинают говорить «ваш бизнес», я всегда отвечаю: «Стоп-стоп! У меня не бизнес, у меня ремесло!».

– А кузнечное дело – это ремесло или искусство?

– И ремесло, и искусство. В древности кузнеца побаивались и уважали – он управлял огнём и металлом, и этого толком объяснить не смогли. А раз не могли объяснить, значит, он – колдун...

– А вы себя чувствуете немножко колдуном?

– Созидателем – да, колдуном – нет. Колдун в моём понимании – это отрицательный персонаж, а я – за добро. Есть такая легенда, что кузнецы укрощали ведьм, те их боялись.

– Какова, если можно так выразиться, география вашей деятельности? Где можно увидеть ваши работы? Где на них можно полюбоваться в сети?

– Москва, Подмосковье, Калужская область, Санкт-Петербург, Крым... А ещё на Канарах. Подставку мою с розами одна клиентка подарила епископу Канарских островов. Где-то была фотография: он с этими розами...

– Каковы ваши планы на ближайшую перспективу?

– Как говорится: хотите рассмешить Бога, расскажите о своих планах! Всё зависит от того, кто из заказчиков завтра приедет и какие идеи привезёт...

Беседовала Елена Александрова



www.shagalov.ru

Страховой Дом ВСК: ваша уверенность в будущем



Число 33 считается особенным во многих культурах: незря оно часто встречается в сакральных текстах, начиная от лет царствования библейского царя Давида и срока земной жизни Христа и до числа русских чудо-богатырей и возраста Ильи Муромца в момент исцеления от болезни и начала подвигов. Что такое внимание к этому «красивому числу» неспроста, подтверждают и естественные науки: таково, например, количество позвонков в человеческом позвоночнике, основе нашего тела, и спиралей в ДНК, основе земной жизни вообще. В общем, если процитировать Пушкина, «тридцать лет и три года» – срок очень серьёзный, время подведения итогов и постройки новых перспектив.

Страховому Дому ВСК в феврале 2025 года исполнится 33 года. Каковы же итоги этих лет? Компания входит в топ-5 страховых компаний. Она четырежды отмечена благодарностью президента России за большой вклад в развитие страхового дела. Шесть раз становилась лауреатом национального конкурса «Компания года».

О том, какими ещё достижениями гордятся в компании и чем она может быть полезна конкретно вашему бизнесу, нашему изданию рассказали её Вице-президент – Руководитель Дирекции корпоративного страхования г. Домодедово Алексей Волк и Вице-президент – Руководитель Дирекции корпоративного страхования г. Подольск Инна Пахомова.

– **Алексей, куда сегодня направлен вектор развития компании ВСК?**

А. В.: – Сегодня он, безусловно, направлен в сторону заботы о клиенте. Такой подход делает наши предложения для клиентов более привлекательными и целостными.

– **Инна, поясните, какие это предложения, помимо классических страховых услуг?**

И. П.: – Помимо страховых услуг, Страховой Дом ВСК предлагает клиентам – юридическим лицам и другие актуальные сформированные рынком услуги. Например, организацию периодических медицинских осмотров для сотрудников предприятий или предрейсовых осмотров для водителей, а также проведение чекапов, замер уровня стресса сотрудников на предприятии и формирование «Светофора (карты) здоровья предприятия». Также компания предлагает услуги для бизнеса в части ИТ-технологий, а именно – посредством дочерней компании XYZ организует интеграцию систем под управлением 1С на предприятии. Данное направление сегодня особенно актуально практически на всех предприятиях в связи с уходом иностранных производителей ПО и прекращением поддержки и обновления. Кроме того, текущие версии 1С для управления различными процессами на предприятии требуют обновления и доработки, т. к. часть из них прекратит свою работу с 2025 и 2026 годов.

Корпоративный Университет ВСК является партнёром в корпоративном обучении для предприятий. Университет ВСК имеет более 75 образовательных программ по таким направлениям, как лидерство и менеджмент, продажи и переговоры, изменения и инновации, коммуникация и публичные выступления. Мероприятия проходят в формате бизнес-симуляций, сессий, тренингов, вебинаров, воркшопов.

– **А если вернуться к классическому страхованию, какие его виды популярны у ваших клиентов?**

А. В.: – Компания сегодня акцентирует внимание на нескольких актуальных видах страхования для юридических лиц, одним из которых является добровольное медицинское страхование (ДМС).

В настоящее время наблюдается дефицит кадров в различных сферах и отраслях экономики. Количество активных резюме постоянно сокращается. Соотношение предлагаемых и ожидаемых затрат вышло из непродолжительного баланса: зарплатные притязания соискателей вновь оказались выше предложений работодателей. Работодателям всё сложнее удовлетворять лояльность сотрудника к компании, а также снижать текучесть кадров. Существует ряд инструментов для

удержания и привлечения кадров, и одним из таких инструментов является ДМС для сотрудников.

Мы понимаем, как важно руководству компаний принимать меры, направленные на защиту сотрудников, и при этом обеспечить им возможность оперативного и качественного получения всех необходимых сервисов и услуг.

Благодаря эффективной работе нашей большой команды, доверию миллионов клиентов, новаторскому подходу к решению задач и внедрению современных технологий Страховой Дом ВСК является одной из крупнейших страховых компаний России и входит в топ-5 ведущих страховщиков страны.

Страховые программы ДМС разработаны с учётом пожеланий и отзывов наших клиентов. Многолетний опыт, знание рынка и индивидуальный подход к решению задач позволяют нам предлагать страховые продукты, подходящие конкретной компании.

Мы гарантируем качественный сервис, внимание специалистов, сопровождение в сложных ситуациях и контроль качества предоставляемых услуг на всех этапах действия договора страхования.

– **Услуги по оформлению ДМС страхования сегодня предлагают многие компании. В чём преимущества ВСК?**

И. П.: – Наши преимущества – это:

- круглосуточный медицинский контактный центр с минимальным временем дозвона;
- качественное сопровождение и обслуживание договоров страхования;
- инновационные технологии, такие как HR-портал, личный кабинет застрахованного, мобильное приложение, цифровая клиника.

В рамках ДМС наша компания предоставляет бонусы, такие как телемедицина, онкозащита, второе медицинское мнение, вакцинация от гриппа, программа реабилитационно-восстановительного лечения, организация экстренной медицинской помощи на всей территории РФ, консультации в ведущих научных центрах г. Москвы и г. Санкт-Петербурга.

– **Среди услуг, предлагаемых ВСК, одно из важных мест занимает киберстрахование. Термин этот слышали многие, но не все отчётливо представляют себе, что это такое и как работает...**

А. В.: – В последние пару лет мы наблюдаем значительный рост киберинцидентов, что способствует росту убытков предприятий всех сфер деятельности. Мошенники начали настоящую охоту на любые слабозащищённые с точки зрения кибербезопасности объекты. В большом количестве случаев им удаётся добиться успеха и нанести ущерб. В общем понимании преступления в информационной



сфере настолько разнообразны, что их невозможно классифицировать. Это и взлом систем лояльности, и кража денег со счетов, и даже получение кредитов на лиц, которые совершенно об этом ничего не подозревают до момента звонка из банка с информацией о просроченном платеже. Учитывая многообразие возможных преступлений (страховых случаев), Страховой Дом ВСК формирует программы для страхователей на индивидуальной основе с учётом всех потребностей, видов угроз и риска защищённости заказчика.

Сам полис и вид страхования являются комбинированием страхования имущества, финансового риска, риска несения ответственности и убытков от перерыва в производстве. Перед нашими андеррайтерами стоит трудная задача, заключающаяся в оценке такого риска, притом что андеррайтер является в первую очередь специалистом по страхованию, а не по кибербезопасности. Проблема усложняется ещё и тем, что не каждый страхователь проводит аудит информационной безопасности или готов предоставить столь чувствительные данные третьим лицам даже при условии подписания соглашения о неразглашении конфиденциальной информации. Да и сами данные аудита разных компаний разнятся в зависимости от компании, его проводящей, или поставленных целей этого аудита. Чтобы уравнивать все данные, андеррайтер проводит оценку степени информационной зрелости страхователя, а не систем, установленных для защиты. Андеррайтеру требуется ответ на вопрос, что компания

будет делать, когда что-то произойдёт, как устроены процедуры при чрезвычайных ситуациях, как часто делается бэкап, в какой временной интервал система может быть восстановлена и т. п. Всего порядка шестидесяти вопросов помогают оценить, как быстро и с какими потерями страхователь справится с кибератакой или иным страховым случаем.

В целом механизм действия полиса выглядит следующим образом. Когда на стороне страхователя происходят проблемы, имеющие признаки страхового случая, он обращается к страховщику, который согласовывает привлечение заранее согласованной организации для реагирования на ситуацию. Это происходит быстро, т. к. необходимо оперативно понять, что произошло, как закрыть уязвимость и т. п. После устранения уязвимости нужно ликвидировать последствия: восстановить данные, установить круг пострадавших от их утечки, понять, похищены ли денежные средства и иные финансовые активы. Но самое основное – восстановить обычную деятельность страхователя для уменьшения убытка от перерыва в производстве. Страхование киберрисков – один из многих видов страхования, где бремя доказательства факта наступления страхового случая не лежит на страхователе, а уже включено (в виде расходов) в сумму страхового возмещения. Дополнительно покрываются вопросы, связанные с устранением выявленных уязвимостей, даже если сам страховой случай ещё не произошёл. Эта часть покрытия аналогична превентивным мероприятиям в имущественных видах страхования.

– В первом полугодии 2024 года в России банкротами признаны 4363 юридических лица, что на 40% больше, чем в 2023 году. В этих условиях крайне актуальным выглядит, например, страхование торговых кредитов.

И. П.: – При этом кредиторам удалось вернуть всего 9,1% задолженности от 1,51 трлн рублей. Самыми успешными в возврате долгов оказались залоговые кредиторы, которые вернули в среднем 25,8% от задолженностей своих дебиторов.

Если ваш бизнес связан с оптовой торговлей, то, вероятно, большую часть продукции вы продаёте на условиях отсрочки платежа. Как правило, большинство покупателей оплачивают счета через 30, 60, 90 дней или более, в зависимости от условий контрактов. Но что, если ваш контрагент окажется в ситуации, когда ему нечем платить своим поставщикам в то время, когда вы ожидаете от него оплаты за очередную поставку? Как это отразится на вашем бизнесе и на кредитоспособности вашей компании?

Неплатежи за поставленные на условиях постоплаты товары или оказанные услуги – явление, довольно распростра-



нённое в большинстве секторов оптовой торговли. Несмотря на то, что общедоступной статистики по количеству просрочек не существует, несложно предположить, что в год на российском рынке количество счетов, не оплаченных контрагентами, может исчисляться десятками тысяч. И это только просрочки. Статистика по количеству корпоративных банкротств в России за 2022 год отмечает 9407 случаев банкротства, за 2023 год – 7400 случаев. Практика показывает, что заранее подготовиться к банкротству и тем более неплатежу покупателя, стабильного и «динамично развивающегося» сегодня, к сожалению, невозможно.

Страхование торговых кредитов позволяет избежать проблем!

Если максимально упростить, то страхование торговых кредитов – иногда его ещё называют страхованием дебиторской задолженности – помогает защитить ваш бизнес от убытков, вызванных неплатежами покупателей. Страхование торговых кредитов не только защищает вас в случае выхода контрагента из бизнеса или в периоды, когда он испытывает трудности с оплатой из-за финансовых проблем, но и способно помочь вам избежать такого риска.

– Какие риски покрывает страхование торговых кредитов?

А. В.: – Страхованием покрывается риск длительного неплатежа покупателя, в том числе по причине признания его банкротом. При страховании экспорта в договор страхования может включаться покрытие политических рисков в стране покупателя.

Фактически это страхование поставщика в свою пользу на случай неисполнения покупателем обязательств по оплате с отсрочкой за поставленные товары или оказанные услуги.

– Для каких компаний страхование торговых кредитов актуально?

И. П.: – Прежде всего – для производителей и дистрибьюторов, а также для компаний, регулярно оказывающих своим клиентам услуги на условиях отсрочки оплаты.

– Может ли список покупателей изменяться в течение срока страхования?

А. В.: – Разумеется! На практике это происходит достаточно часто: с кем-то из контрагентов страхователь может перестать сотрудничать, с кем-то – начать работать уже в процессе действия договора страхования. Именно поэтому страхование торговых кредитов многие называют «живым» или «открытым»: взаимодействие между страховой компанией и страхователем не прекращается после заключения договора страхования, а страховое покрытие отражает изменения, происходящие в бизнесе компании.

– Каков в общих чертах принцип действия страхования торговых кредитов?

И. П.: – При обращении за страхованием будущий страхователь заполняет анкету, в которой, помимо общей информации о своей компании, заявляет на страхование всех покупателей, с которыми он работает на условиях отсрочки платежа, с указанием требуемого кредитного лимита по каждому из контрагентов.

Каждого покупателя страховщик детально анализирует и устанавливает на него полный или частичный кредитный лимит, либо при наличии негативной информации отказывает в предоставлении кредитного лимита. Каждое из решений страховой компании может быть полезным для поставщика, о чём мы расскажем ниже.

В течение срока страхования с определённой периодичностью (обычно ежемесячно или ежеквартально) страхователь сообщает страховщику о произведённых отгрузках в форме специальной декларации. Этот механизм важен для учёта расходов компании страхователя на страхование, понимания загруженности кредитных лимитов, отслеживания платёжной дисциплины контрагентов, а также для урегулирования убытков.

Если покупатель не оплатил счёт в срок, зафиксированный в контракте с поставщиком, у компании есть время для того, чтобы уведомить страховщика о возникшей просрочке – обычно этот срок составляет 30 дней. С момента подачи такого уведомления начинает течь «период ожидания», который в ВСК стандартно составляет 180 дней. В течение периода ожидания у сторон при содействии страховой компании есть возможность урегулировать просрочку. В большинстве случаев факт участия страховщика в процессе положительно сказывается на исходе переговоров и урегулировании неплатежа. Если же по истечении периода ожидания стороны не смогли найти решение для погашения покупателем долга, страховщик выплачивает страховое возмещение в установленный договором страхования срок. В случае банкротства покупателя период ожидания не применяется.

Даже если поставка товара произведена в последний день действия страхового покрытия, страховая защита будет действовать до тех пор, пока контрагент не погасит долг либо до выплаты страховщиком страхового возмещения.

– Что такое кредитный лимит?

А. В.: – Кредитный лимит – это максимальная сумма дебиторской задолженности конкретного покупателя. В пределах этой суммы страховщик выплачивает возмещение страхователю в случае неплатежа или банкротства покупателя.

– Каким образом рассчитывается и оплачивается страховая премия (плата за страхование)?

И. П.: – Она обычно рассчитывается как процент (ставка страховой премии) от прогнозируемого торгового оборота поставщика на следующие 12 месяцев с некоторым дисконтом на возможные колебания продаж компании. При этом компания платит только за фактически за-

страхованный торговый оборот. В течение действия страхования и по мере декларирования страхователем торгового оборота с покупателями, на которых страховщиком установлены кредитные лимиты, происходит исчерпание страховой премии. По окончании периода покрытия производится перерасчёт страховой премии на основании задекларированного оборота.

– Чем ещё страхование торговых кредитов может быть полезным?

А. В.: – Помимо своей непосредственной функции, страхование торговых кредитов на зрелых рынках выполняет роль внешнего элемента риск-менеджмента для клиентов страховой компании. Мнение о финансовом положении вашего контрагента в форме решения страховщика по кредитному лимиту, подкреплённого аргументами профессиональных риск-андеррайтеров страховой компании, может иметь существенное значение при принятии решения о сотрудничестве с данным контрагентом или об условиях такого сотрудничества. Учитывая, что один

и тот же покупатель может присутствовать в портфелях нескольких поставщиков, застрахованных страховой компанией, страховщик, как правило, обладает более полной информацией о его финансовом положении, платёжной дисциплине и возможных рисках. Многие компании фиксируют в своих кредитных политиках обязательное наличие договора кредитного страхования.

– Каковы планы компании ВСК на 2025-й – год её 33-летия?

И. П., А. В.: – Все эти годы, с момента основания компании ВСК, мы даём людям уверенность в будущем и делаем их жизнь лучше, выстраиваем долгосрочные и взаимовыгодные отношения с нашими клиентами и партнёрами. Для этого мы будем работать и в нынешнем году, прикладывая все возможные усилия, чтобы защитить вас от рисков. Работая с нами, вы приобретаете надёжного партнёра, с которым станете сильнее и сможете легче добиваться результатов, чувствуя защищённость вашего бизнеса.



УЛЬЯНА ТИТОВА: «Мы помогаем людям избавиться от долгов»



Случается, что иногда даже самые успешные и уверенные в себе люди сталкиваются с серьёзными финансовыми трудностями, которые кажутся непреодолимыми. В такие моменты не покидает ощущение, что весь мир рушится, а кабала будет вечной. Важно знать, что подобные проблемы – не приговор. К счастью, в России существуют Федеральный закон № 127 «О несостоятельности и банкротстве», и квалифицированные специалисты, которые готовы поддержать, помочь найти правильное решение в сложной ситуации, восстановить финансовую стабильность и веру в лучшее будущее. «БК Право» занимается помощью в прохождении процедуры банкротства физических лиц. На счету руководителя компании Ульяны Титовой более 700 успешных дел по списанию долгов. Компания работает по нескольким городам: Серпухову, Пушкино, Протвино, Чехову, а также по Московской, Калужской и Тульской областям, а дистанционно – по всей России.

– Ульяна Анатольевна, кто чаще всего обращается в «БК Право» за помощью в списании долгов?

– Мы работаем исключительно с физическими лицами и индивидуальными предпринимателями, которые не справляются с долговой нагрузкой. Особенно много таких предпринимателей появилось после пандемии: тогда многие бизнесы закрывались или испытывали серьёзные трудности, в итоге приводившие к банкротству.

К нам обращаются самые разные люди. Это могут быть мамы с детьми, которые после рождения ребёнка не могут найти деньги на погашение кредитов в скромном семейном бюджете. Им часто не хватает средств даже для покупки самого необходимого, они залезают в долги, берут один кредит, затем второй, чтобы закрыть предыдущий. И в какой-то момент имеющихся доходов становится недостаточно, чтобы самостоятельно справиться со всеми финансовыми обязательствами.

Ещё к нам часто обращаются пенсионеры. Часто людям пожилого возраста сложно найти работу, а кредиты-то остаются. Пенсия и без того невелика, а если есть ещё долговые обязательства?! Иногда помощь таким людям оказывают их дети. Они принимают разумное решение и обращаются за процедурой списания долга для своих родителей, чтобы освободить их от непомерной нагрузки и остановить накопление новых обязательств. Обращаясь к нам, люди получают профессиональную консультацию и надёжное сопровождение на каждом этапе процедуры банкротства. Мы помогаем вернуть контроль над своей жизнью и финансовым будущим!

– Кто может рассчитывать на списание долгов?

– Люди, оказавшиеся в сложной, порой в безвыходной финансовой ситуации, когда самостоятельно справиться с бременем уже невозможно. Большая часть их дохода уходит на оплату кредитов, а на повседневные нужды: на еду, коммунальные услуги, лекарства – почти ничего не остаётся. Например, если человек зарабатывает 50 тысяч рублей в месяц, а из них 40 тысяч уходит на погашение долгов, на жизнь остаётся ничтожно мало, и даже скромные траты становятся запредельной нагрузкой.

Однако важно помнить, что одним из ключевых условий для банкротства является тот факт, что доходов должника недостаточно для полного погашения задолженности, при этом у него нет дорогостоящего имущества, которое можно продать и покрыть долги. Важно знать, что закон защищает единственное жильё

гражданина – его квартиру или дом, если только они не находятся под залогом или в ипотеке. Это значит, что единственное жильё не изымается и остаётся у человека.

Если у должника, помимо квартиры, есть, например, машина или дача, они могут быть проданы в рамках процедуры банкротства. Вырученные деньги идут на частичное погашение долгов, а остаток после этого списывается. Таким образом, человек освобождается от неуправляемых обязательств и получает возможность начать финансовую жизнь заново.

Процедура банкротства – это возможность законного и справедливого решения проблем с долгами, которая защищает права и интересы должника, позволяя сохранить самое важное – кров и возможность жить дальше.

– Какие основные этапы проходит процедура банкротства с вашим участием? И сколько времени это занимает?

– Первый шаг – это всегда юридическая консультация. На первой встрече мы внимательно изучаем ситуацию клиента: рассказываем о преимуществах и возможных рисках, расписываем все плюсы и минусы, указываем возможные подводные камни. Я накопила большой опыт в ведении таких дел и могу описать развитие ситуации, определить, подходит ли клиенту процедура банкротства, сможем ли мы ему помочь.

Далее, если решение положительное, начинается сбор необходимых документов и повторный, ещё более подробный анализ сложившейся ситуации.

Следующий этап – подача заявления в суд. На первом судебном заседании гражданина признают банкротом, и начинается, собственно, сама процедура. Через 6–8 месяцев назначается дата завершающего заседания и окончания процедуры. Нельзя быть уверенным, что все вопросы будут решены сразу. Заседаний может быть несколько – это нормальная практика для всех судебных дел.

Одной из важных частей процедуры является реализация имущества – термин,

Краткий чек-лист основных этапов процедуры банкротства:

- Юридическая консультация – анализ ситуации, разъяснение плюсов и минусов, принятие решения о начале процедуры.
- Сбор необходимых документов и повторный анализ.
- Подача заявления в суд.
- Признание гражданина банкротом и начало процедуры.
- Проверка финансовым управляющим имущества и финансового состояния должника.
- Реализация имущества при наличии активов, кроме единственного жилья.
- Подача ходатайства о завершении процедуры банкротства и списании долгов (обычно через 6–8 месяцев).
- Завершение процедуры и освобождение от долгов.

который многих пугает, но бояться его не стоит. Финансовый управляющий тщательно проверяет все активы должника. Если у вас, кроме единственного жилья, есть, например, вилла за рубежом, несколько дач или квартир, именно они могут быть реализованы для покрытия долгов. Если имущества нет, проверяется отсутствие сделок с целью скрыть активы. Такие сделки могут быть оспорены в суде. На первичной консультации мы также выясняем, были ли подобные подозрительные действия.

Обычно через 6–8 месяцев после начала процедуры банкротства финансовый управляющий готовит анализ имущественного состояния должника и подаёт в суд отчёт с ходатайством о завершении процедуры и освобождении гражданина от долгов. Если в процедуре реализуется какое-либо имущество, срок может увеличиться примерно до 12–16 месяцев.

ВАЖНО!

Хочу подчеркнуть важный момент: с сентября 2024 года внесены правки в ФЗ о банкротстве, которые позволяют сохранить ипотечное жильё даже при прохождении процедуры банкротства. Ранее квартира, на покупку которой был взят ипотечный кредит, не имела защиты и реализовывалась в процедуре! Сегодня можно списать ИНЫЕ долги и кредиты, сохранив при этом ипотеку, если такое жильё является единственным и платежи по ипотеке вносятся без просрочек. В таком случае с кредитором заключается мировое соглашение.

– Какие сложности чаще всего возникают при взаимодействии с должниками и кредиторами?

– Большой опыт работы с процедурой банкротства позволяет нам не бояться трудностей. Они преодолимы. Главное, чтобы сам клиент был открыт к сотрудничеству и не утаивал никакой информации от юриста при консультации.

Однажды на консультацию к нам приехала семейная пара, которая заявила, что

у них нет никакого имущества. Они подписали анкету, заверив, что действительно ничего не имеют в собственности. Позже супруга, которая и начала процедуру банкротства, свои документы предоставила, а документы супруга скрыла, уверяя, что у него ничего нет, и в процессе банкротства всё равно всё выяснится. Однако в ходе процедуры я как финансовый управляющий запросила документы и на супруга. Тогда выяснилось, что у него есть автомобиль Lexus стоимостью 5 млн рублей. Поначалу пара отрицала это, намекая на недобросовестность. В конце концов женщина призналась: они думали, что этот Lexus никто не обнаружит.

Ещё в моей практике был такой случай: должник уже во время процедуры банкротства устроился на высокооплачиваемую работу с доходом около 160 тысяч рублей. При этом договорился с работодателем, чтобы зарплату ему перечисляли на чужую карту. Человек почему-то подумал, что никто об этом не узнает. Меж тем эти деньги должны идти в общую конкурсную массу. К счастью, обман вовремя вскрылся, деньги должник вернул в конкурсную массу, и для него всё закончилось благополучно.



Ульяна Титова, *руководитель компании «БК Право», юрист, арбитражный управляющий.*

Профессиональный путь Ульяны Анатольевны начался с работы в отделе закупок. Она быстро возглавила отдел, который обеспечивал систему тендеров на муниципальном предприятии. Затем она открыла свою компанию по контрактному сопровождению и занималась помощью юридическим лицам, участвующим в госзакупках. В семье Ульяны сформировалась целая династия юристов: отец Анатолий Михайлович Буланов и младший брат Егор работали адвокатами. В 2016 году она окончила магистратуру по специальности «юриспруденция». После того как члены семьи отметили необходимость получения квалификации арбитражного управляющего – специалиста по банкротству физических и юридических лиц, Ульяна Титова освоила соответствующую специализацию. В течение 5 лет она ведёт дела о банкротстве физических лиц. Сумела собрать высококвалифицированную команду, готовую разобраться даже в самой сложной ситуации клиента и помочь ему начать финансовый путь с чистого листа.

Вывод из этого случая один: мы с клиентом – партнёры, нацеленные на один результат. И нам важно быть честными друг с другом, открыто рассказывать обо всех имеющихся активах и сделках, заключённых за последние 3 года.

Часто граждане, не проконсультировавшись с юристом, пытаются самостоятельно избавиться от имущества. Например, был случай, когда пожилой мужчина пришёл на консультацию, на которой говорил, что готов к банкротству, что у него нет ничего – «чист, гол как сокол». Но при этом за полгода до инициации процедуры банкротства он переписал свою дачу на внука, а машину подарил дочери. Конечно же, мы ему отказали в процедуре. К сожалению, в данном случае эти сделки подлежат оспариванию, так как считаются выводом имущества из конкурсной массы – попыткой скрыть активы от кредиторов. В результате мужчине пришлось ждать несколько лет, пока он смог подать на банкротство, продолжая частично выплачивать долги и кредиты. Это необходимо, чтобы его действия не считались недобросовестными и процедура прошла успешно.

– В чём заключаются основные риски для должников в процессе банкротства?

– Гражданам, которые проходят процедуру банкротства, важно понимать, что после заседания суда, на котором их признают банкротами, и до финального заседания должник будет получать из своего дохода только прожиточный минимум на себя и на детей. Размер прожиточного минимума устанавливается в каждом регионе России. Например, если доход гражданина составляет 70 тысяч рублей и у него один ребёнок, он сможет оставить себе около 40 тысяч рублей. При наличии двух детей эта сумма может составлять уже около 60 тысяч рублей. Сумма дохода свыше прожиточного минимума включается в конкурсную массу и направляется кредиторам.

Также следует помнить: если в процессе банкротства выявляются дополнительные активы, помимо тех, которые обладают исполнительным иммунитетом, или обнаруживаются сделки, подлежащие оспариванию, должник рискует потерять это имущество. Кроме того, ни в коем случае нельзя скрывать информацию и документы от финансового управляющего, так как это считается недобросовестным поведением. В случае обмана или подлога документов финансовый управляющий может ходатайствовать о несписании задолженности для должника.

– Какие законодательные изменения, принятые в последнее время, повлияли на практику банкротства?

– Во-первых, появилась возможность бесплатного банкротства через МФЦ для некоторых граждан с долгами от 25 тысяч



до 1 млн рублей. Это внесудебная процедура: заявление подаётся напрямую в МФЦ, а не решается через суд. Но такой способ подходит не всем. Чтобы пройти процедуру внесудебного банкротства, долги должны быть просужены, открыто исполнительное производство, а далее исполнительное производство должно быть закрыто по п. 4 ч. 1 ст. 46 Федерального

закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», который означает, что исполнительный документ возвращается взыскателю, если у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем допустимые законом меры по отысканию его имущества оказались безрезультатными.

Советы тем, кто впервые столкнулся с необходимостью вступить в процедуру банкротства, от юриста Ульяны Титовой

Гражданам, которые понимают, что больше не могут справляться с долгами либо что проблемы скоро наступят, и уже в следующем месяце долги нечем будет платить, я бы советовала не искать сомнительные способы решения данной проблемы. Многие считают, что банкротство – это стыдно или плохо, пытаются найти обходные пути, чтобы списать долги. Однако на сегодняшний день банкротство – это единственный законный и честный способ избавиться от долгов.

Не поддавайтесь на посулы на мошенников, всегда критически относитесь к обещаниям быстро получить решение суда без вашего участия. Обратите внимание: если на консультации вас пытаются заставить сразу подписать договор, дают психологически и делают всё навязчиво, лучше такому предложению не доверять. Не стоит торопиться, если вы не уверены, подходит ли вам эта процедура.

Тщательно выбирайте юридическую компанию для помощи в банкротстве. Важно почитать отзывы и рекомендации тех, кто уже проходил эту процедуру. Сейчас на рынке много разных фирм, не все работают честно и профессионально. Некоторые юристы не предупреждают клиентов о возможных сложностях, обещают сохранить всё имущество, хотя закон позволяет сохранить только имущество, защищённое исполнительным иммунитетом. Когда уже в процедуре человек узнаёт, что многое, что у него есть, будут продавать, это становится неприятным сюрпризом.

При выборе юриста проконсультируйтесь с несколькими. Наша компания ведёт телеграм-канал, где мы подробно рассказываем о процедуре банкротства. Там же можно вступить в чат поддержки и пообщаться с теми, кто уже прошёл через банкротство.

Также подать заявление могут пенсионеры или женщины в декрете, которые не имеют иного дохода, кроме пенсии и соцвыплат, а исполнительное производства длится более одного года.

При проведении процедуры банкротства через МФЦ важно правильно заполнить заявление и указать все долги, ведь часто старые долги перепродают коллекторским агентствам. Мы помогаем гражданам правильно оформить и подать такие заявления в МФЦ. Если это сделать неверно, долги перед незаявленными кредиторами не списываются.

Ещё одно важное изменение, о котором я уже упоминала, касается граждан с ипотекой – теперь они тоже могут подать на банкротство. Раньше люди боялись, что они потеряют жильё. Теперь им это не грозит. Заявление подаётся как обычно, а затем между должником, банком и финансовым управляющим заключается мировое соглашение – план погашения ипотеки. Главное условие: у должника не должно быть просрочек по займу на покупку квартиры – это важно для банка, также такое жильё должно быть единственным для должника и членов его семьи.

– Как финансовый управляющий вы, вероятно, должны тесно сотрудничать с банками?

– Безусловно. На сегодняшний день банки активно участвуют в процедуре банкротства физлица. Особенно выделяется Сбербанк – он быстро реагирует на запросы, у него есть функция автоматической блокировки счетов должника после признания его банкротом, а при завершении дела – автоматическая разблокировка.

Также отличное взаимодействие происходит с Совкомбанком. Здесь предоставляются удобные возможности для финансовых управляющих: можно создавать онлайн-кабинет для счетов должника, на которые поступают доходы. Это помогает управляющему оперативно выдавать гражданам, признанным банкротом, прожиточный минимум и контролировать движение средств.

Конечно, есть финансовые организации, которые ещё не знакомы с нововведениями и не отслеживают изменения в законодательстве. В таких случаях процесс может затягиваться, так как приходится искать ответственных представителей банка. Но я уверена, что со временем ситуация наладится.

– Как вы поддерживаете уровень своей квалификации?

– Я продолжаю своё профессиональное развитие. Во-первых, как арбитражный управляющий ежегодно прохожу курсы повышения квалификации, участвую в семинарах и практикумах. Во-вторых, как предприниматель активно участвую в работе различных профессиональных сообществ

и посещаю мастермайнды – встречи людей с похожими профессиональными интересами для обмена опытом, обсуждения проблем, поиска решений и поддержки друг друга. В таких встречах участники делятся знаниями, дают советы и помогают развиваться каждому в группе.

Также я состою в Клубе 127, который объединяет специалистов, успешных предпринимателей и экспертов по банкротству физических лиц, а также владельцев компаний, предлагающих услуги для специалистов в этой области. Название клуба символизирует основные принципы и деятельность клуба, основанные на 127-м Федеральном законе. Членство в этом клубе подтверждает, что «БК Право» ведёт бизнес честно, системно, прозрачно, открыто и цивилизованно. Очередной мастермайнд клуба пройдёт в июне в Тверской области, я приглашаю юристов присоединиться к нему.

– Банкротство – очень важная и эмоционально напряжённая процедура для человека. Какие этические нормы определяют вашу деятельность?

– Финансовый управляющий – лицо независимое, назначаемое судом. Этические нормы финансового управляющего по банкротству играют ключевую роль в обеспечении справедливого и прозрачного процесса банкротства. Мы обязаны действовать добросовестно, объективно и независимо, руководствуясь интересами кредиторов и должника, соблюдая закон и профессиональные стандарты. Финансовый управляющий должен обеспечивать конфиденциальность информации, избегать конфликтов интересов, не использовать служебное положение в личных целях. Важной этической нормой является честность при представлении отчётности и взаимодействии с участниками процесса, а также ответственность за сохранность имущества должника и правильное распределение средств. Соблюдение этих норм способствует доверию к системе банкротства и эффективному разрешению финансовых сложностей.

– Что вас мотивирует в вашей работе?

– Прежде всего нас мотивируют отзывы людей, которые проходят процедуру банкротства в «БК Право». Мы видим, как люди меняются, когда решают вопросы с долгами, когда их больше не беспокоят коллекторы и кредиторы. Наши клиенты расцветают: женщины становятся красивее, мужчины обретают уверенность в себе. Наши клиенты рекомендуют нас друзьям и знакомым, если те нуждаются в подобной помощи.

Часто к нам обращаются предприниматели, которые столкнулись с трудностями в бизнесе и накопили долги. Проходя процедуру банкротства, они, словно птица Феникс, возрождаются и открывают новый

«БК Право» – активно развивающаяся компания с душевной атмосферой. Мы помогаем списать долги и начать жить заново, действуем с добротой и заботой о каждом клиенте.

бизнес. Видеть, как налаживается жизнь людей, успешно прошедших через трудности, очень приятно – это вдохновляет.

Что касается целей, мы стремимся расширить своё влияние и стать номером один на рынке юридических услуг по банкротству в Московской области, а в дальнейшем и по России. Наши амбиции связаны с желанием помогать как можно большему количеству людей – честно и эффективно, надёжно и комфортно.

Вступайте в Телеграм-канал БК Право, там можно пообщаться с гражданами, которые уже проходят процедуру банкротства, а также задать вопрос юристу.

Звоните +7 984 333 18 62

<https://bkpravo.ru>



На правах рекламы

A full-length portrait of Olga Vilкова, a woman with short dark hair, wearing a dark navy blue traditional-style jacket with a wide collar and a large bow at the waist, paired with matching wide-leg trousers and black leather boots. She stands with her hands clasped in front of her. The background features a modern interior with a metal shelving unit holding various potted plants and decorative objects, and a dark curtain to the right.

ОЛЬГА ВИЛКОВА:
«СИСТЕМА
ОБРАЗОВАНИЯ –
ЭТО ОПЫТ
ПРОШЛОГО
И ИДЕИ
БУДУЩЕГО»

Созданный Ольгой Михайловной Вилковой детский развивающий центр «Вилена клуб» задумывался как камерное образовательное учреждение для жителей жилого комплекса, в котором он расположен. Но время распорядилось по-своему. Сегодня «Вилена» стала местом притяжения для детей и их родителей со всего Подмосковья. В центре открыто более тридцати направлений для всестороннего развития детей, организовано дополнительное образование школьников с 1-го по 4-й класс, развивается проект «Династийное образование», проходят обучающие и развивающие мастер-классы и семинары для взрослых.

Развитием и популяризацией частного образования в родном городе Чехове Ольга Михайловна занимается не только в стенах «Вилена клуба». Как руководителю Комитета по развитию предпринимательства в сфере частного образования при отделении ТПП МО городского округа Чехов, ей удалось объединить руководителей центров ДО в сообщество «Про Развитие», которое занимается популяризацией и повышением уровня частного образования, ставит высокую планку для всех частных дошкольных учреждений города.

В интервью нашему журналу Ольга Михайловна рассказала о том, что такое альтернативное частное образование, о деятельности образовательного сообщества «Про Развитие», бизнес-клуба «Возможности» и новых проектах развивающего центра «Вилена».

– Ольга Михайловна, забота о семье, стремление сохранить и приумножить семейные ценности и традиции сейчас являются животрепещущими темами и приоритетом государственной политики. Поэтому начну с вопроса о вашем проекте «Династийное образование». Расскажите о нём подробнее.

– Вообще, образование – это не что-то застывшее, неизблемое. Это живое понятие, и оно может и должно меняться. При этом именно образование является основой экономического роста и развития страны. Это определённая система и атмосфера, которая формируется десятилетиями в каждом учебном заведении, делая его уникальным, выстраивание этой системы требует большой экспертности и погружения от педагогов. Система образования – это опыт прошлого и идеи будущего.

При этом надо учитывать, что частное образование развивается гораздо быстрее государственной системы образования, более оперативно реагирует на изменения и вызовы времени.

Особый интерес у общества в последние несколько лет вызывает семейное образование. Идея «Династийного образования» родилась именно благодаря участию центра «Вилена» в популяризации семейного образования, потому что семья – это основа настоящего и будущего.

Семейное образование присутствовало во все времена. До революции это было привилегией высшего класса, позволить которую себе могли только достаточно обеспеченные дворяне, а вот после революции на семейное образование отправляли детей, мешавших процессу обучения. И по прошествии веков мы с вами используем опыт и знания, накопленные в семейном образовании, воспитании и развитии с дореволюционного времени.

Город Чехов в этом плане уникален, у нас много мест, представляющих культурно-историческое наследие: это и усадьба Лопасня-Зачатьевское, получившая второе название «Пушкинское гнездо», настоящее дворянское гнездо, тесно свя-

занное с потомками четырёх российских родов – Васильчиковых, Ланских, Гончаровых и Пушкиных; и музей-усадьба «Мелихово», где прошли лучшие годы писателя Антона Павловича Чехова. Именно погружение в историю наших мест сделало для меня возможным иммерсивное погружение в культуру образования. Так родилась и оформилась концепция «Династийного образования», которую мы планируем представить на конференции династийного образования. Несколько десятилетий назад семейное образование получило новый виток развития благодаря принятому закону «Об образовании в Российской Федерации». В рамках этого закона образовательная деятельность может быть реализована как в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, так и вне этих организаций в форме семейного образования.

– Каковы фундаментальные принципы, лежащие в основе династийного образования?

– При разработке концепции «Династийного образования» мы учитывали то, какие навыки успешного человека сейчас наиболее востребованы и актуальны. В одном из докладов Всемирного экономического форума в Давосе мы нашли перечень этих навыков, так как эксперты форума ежегодно публикуют список ключевых компетенций будущего. К ним относится способность решать комплексные задачи, творчески мыслить, управлять людьми, работать в команде, распознавать как собственные эмоции, так и эмоции других людей и управлять ими, формировать суждения и принимать решения, быстро переключаться с одной задачи на другую, вести переговоры. Эти навыки останутся актуальными по меньшей мере вплоть до 2030 года.

«НАША КОНЦЕПЦИЯ «ДИНАСТИЙНОГО ОБРАЗОВАНИЯ» НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ, ЕЁ ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ – СЕМЬЯ».

Именно семейные традиции и ценности являются важной частью исторического и культурного наследия страны, двигателем экономического и социального развития. Семья – основа настоящего и будущего. Поэтому тесное взаимодействие и работа с родителями являются частью нашего образовательного и учебного процесса. В основе нашего образования



лежит комплексный подход, триада: обучение, воспитание и развитие. Каждому ребёнку предоставляется возможность всестороннего развития личности. Мы придерживаемся принципа непрерывного образования и преемственности, когда выстраивается система связей и когда новое сменяет старое, сохраняя в себе некое его элементы.

В процессе воспитания и обучения мы выстраиваем прочный тройственный союз между педагогами, детьми и родителями. Это равноценное партнёрство, где в центре стоит ребёнок с его способностями и талантами, которые формируются в процессе взаимодействия с наставником и семьёй. В нашей системе дети являются как бы ведущими процесса обучения, а наставник является зрелой личностью, грамотно выстраивает диалог с родителями, умеет слышать и слушать, ведь принципы воспитания дома и в нашем центре должны совпадать.

«ВАЖНО, ЧТОБЫ БЫЛ ПРАВИЛЬНО ВЫСТРОЕН ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРШРУТ ИЛИ ПУТЬ К ДОСТИЖЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТА».

Благодаря такому взаимодействию во время дошкольного образования мы формируем у ребёнка три базовых умения для современной жизни: умение взаимодействовать в сообществе и адаптироваться к новым условиям и навыки общения и сотрудничества.

Важно, чтобы был правильно выстроен образовательный маршрут или путь к до-

стижению результата. Если ученик умеет учиться и преодолевать препятствия, если учитель-ментор умеет диагностировать эти препятствия, может вовремя помочь с ними справиться, то с мотивацией ребёнка всё будет в порядке. Но это всё обязательно должно быть связано с семейными ценностями ребёнка. Внедрение персонализированного обучения неминуемо требует применения новых педагогических моделей и инструментов. Именно по этой причине оно до сих пор не получило массового распространения. Основная сложность – подготовка индивидуализированного образовательного маршрута для каждого ученика, чтобы он мог двигаться самостоятельно. Когда учащийся сталкивается с трудностями в понимании и усвоении материала, учитель должен вовремя это обнаружить и быстро помочь эти трудности преодолеть. То есть сами занятия должны учить учиться; и обе стороны, как обучающийся, так и преподаватель, должны знать и применять эту технологию, быть способными двигаться по намеченному плану. Такой процесс формирует ключевые паттерны, необходимые для обучения в течение всей жизни человека, а это самый важный навык в нашем изменчивом мире.

– У вас за плечами большой опыт организации семейных форм взаимодействия детей, родителей и педагогов. Какие из них вам хотелось бы особо отметить?

– «Вилена клуб» изначально задумывался как образовательное пространство, в котором тесно переплетены обучение, развитие и воспитание. Совместно с образованием мы осуществляем досуговые мероприятия для всей семьи. Тыквенная вечеринка, музыкальный квартирник, семейные театральные постановки, участие в творческих конкурсах и ярмарках – всё это форматы совместной деятельности детей и родителей.

И мне очень радостно, что уже на третий год существования нашей вокальной студии – благодаря её талантливому руководителю Ирине Анатольевне Грик – запели не только дети и родители, но и практически все педагоги. Наши воспитанники – победители многочисленных вокальных конкурсов. В этом году мы стали организаторами семейного фестиваля «Спелая Вишня», а также запустили новый проект – музыкальное арт-пространство на Вишнёвом бульваре «Вишнёвый Джем». Это содружество вокалистов, выпускников и воспитанников нашей студии вокала.

Для вовлечения родителей в воспитательный и образовательный процесс нашим центром проводятся квартирники, камерные творческие вечера, выставки с музыкальным сопровождением и музыкальные конкурсы.

Я верю в то, что музыкальное арт-пространство «Вишнёвый Джем», как и

«Академия Принцесс» в «Вилена клубе», станет местом притяжения для творческих людей нашего города.

**«ШКОЛА НЕ ДОЛЖНА
ВНОСИТЬ РЕЗКОГО
ПЕРЕЛОМА В ЖИЗНЬ
ДЕТЕЙ. ПУСТЬ, СТАВ
УЧЕНИКОМ, РЕБЁНОК
ПРОДОЛЖАЕТ
ДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ
ТО, ЧТО ДЕЛАЛ
ВЧЕРА. ПУСТЬ НОВОЕ
ПОЯВЛЯЕТСЯ В ЕГО
ЖИЗНИ ПОСТЕПЕННО
И НЕ ОШЕЛОМЛЯЕТ
ЛАВИНОЙ
ВПЕЧАТЛЕНИЙ».**

(В. А. Сухомлинский)

– Говоря о семейном воспитании, преемственности и традициях, нельзя обойти стороной тему патриотизма. Какие занятия в вашей системе воспитания помогают с раннего возраста привить детям чувство любви к Родине и родному дому?

– Прежде всего – это «Уроки доброты», которые мы проводим с детьми, начиная с трёхлетнего возраста, а также семейные экскурсии в усадьбу Лопасня-Зачатьевское. Сочетание близости к столице нашей Родины и богатое культурно-историческое прошлое нашего края дают нам возможность опираться на серьёзный фундамент культурных ценностей и использовать передовые методики и инструменты обучения. Мы с вами живём в быстро меняющемся мире, где людям необходимо иметь опору, и такой опорой может стать культурное наследие.

Мы связаны большой дружбой с музеем-усадьбой «Мелихово» и благодарны им за помощь и поддержку в воспитании подрастающего поколения. На территории музея есть дуб, посаженный нашими воспитанниками и их родителями в день памяти о детях, взятых в заложники в школе Беслана. У нас есть традиции: в Мелиховской школе, которой более 120 лет, проходит посвящение в ученики. Благодаря таким торжественным мероприятиям у нас есть возможность наблюдать связь веков и поколений.

В конце учебного года мы с семьями выпускников обязательно посещаем мероприятия в «Мелихово», а в этом году мы даже стали соорганизаторами семейного фестиваля в Мелихово «День семейного дела» и детско-юношеского медиафестиваля «Люди подвига», посвящённого памяти Антона Павловича Чехова. Такие мероприятия способствуют тому, что в детях зарождаются чувство любви к Родине и родному краю, чувство гордости за свою страну и правильные морально-нравственные ориентиры.

– У клуба «Вилена» есть свой слоган, который звучит следующим образом: «Мы

научим вас быть успешными!» И конечно, все родители хотят, чтобы их дети получили прочный фундамент для развития, который в будущем поможет им добиваться целей, развиваться в любимой профессии и быть гармоничной личностью. Часто родители ищут альтернативу стандартной системе образования и воспитания в частных образовательных заведениях. В связи с этим у меня возник вопрос: всегда ли частное образование является альтернативным? И что означает термин «альтернативное образование»?

– Альтернативное образование охватывает философию образования вне привычной и уже сложившейся базы преподавания. Оно предоставляет альтернативу стандартным программам и методикам. Такие альтернативные среды обучения можно найти в частных школах, а также в среде домашнего обучения. Родителям сейчас предоставлен выбор различных форм получения знаний, отличных от программ, которые используются в обычной школе. Это направление, вдохновляющее родителей и педагогов. Оно даёт уникальные возможности для развития и сбалансированного образования детей.

Альтернативным образованием не может считаться создание под видом семейных школ проектов, полностью или частично копирующих государственные школы, не имеющих собственной миссии, уникальности и собственного продукта – самостоятельно разработанных программ и методик обучения. Хочу заметить, что в некоторых семейных школах отсутствует системный подход и используются различные методики и системы обучения, не связанные друг с другом, что может навредить детям. Например, так происходит, когда учреждение, использующее методику «Русской классической школы», вдруг начинает использовать сингапурскую систему обучения.

Альтернативное образование должно быть именно уникальным, и очень часто эту уникальность компенсируют маркетингом, когда нет уникальности, а есть особенность. Эти понятия похожи, но не равны. Альтернативное семейное образование и государственное образование – это разные концепции. И основной проблемой альтернативного образования является дефицит подготовленных кадров. Думать, что обучать детей может каждый по конспектам или какой-то программе, – это преступная тенденция. Обучать детей должны профессионалы, а людей без специального педагогического образования нельзя допускать к обучению подрастающего поколения. Любая частная школа должна, прежде всего, получить лицензию на образовательную деятельность, найти грамотных педагогов, адаптировать их опыт к своей образовательной системе.



**«Я ВЕРЮ В ТО, ЧТО
БУДУЩЕЕ ЗА КА-
ЧЕСТВЕННЫМИ
ЧАСТНЫМИ ОБРА-
ЗОВАТЕЛЬНЫМИ
УЧРЕЖДЕНИЯМИ,
КОТОРЫЕ БУДУТ ОТ-
КРЫВАТЬ ВОВЛЕЧЁН-
НЫЕ И ПОНИМАЮ-
ЩИЕ ЛЮДИ».**

Я считаю, что родителям нужно объяснить разницу между альтернативным и просто «частным» образованием, проводить форумы и фестивали, знакомить их со своими авторскими программами обучения. Я верю в то, что будущее за качественными частными образовательными учреждениями, которые будут открывать вовлечённые и понимающие люди. Как эксперт в дошкольном образовании и бизнес-консультант, я провожу обучение и консультирую руководителей и собственников, запускающих образовательные учреждения, где детский сад и начальная школа находятся в едином комплексе.

Образование детей – сегмент нашей жизни, напрямую связанный с будущим, с тем, как наши дети будут чувствовать себя в обществе. В России хорошее образование, однако мы можем сделать его ещё лучше. Качественное образование – это тот маленький шаг, который вы уже сейчас можете сделать навстречу успеху вашего ребёнка, формируя его окружение и понимание целостности картины мира. «Школьное обучение никогда не начинается с пустого места, а всегда опирается на определённую стадию развития, проделанную ребёнком», – писал Лев Семёнович Выготский. Поэтому когда есть преемственность, то понятна каждая ступень образования, закладываются понимание, последовательность и алгоритмы процесса обучения.

– С каждым годом клуб «Вилена» всё больше расширяет свои границы, открывая новые направления работы. Какие формы взаимодействия и обучения появились у вас для взрослых людей?

– «Больше тридцати разных направлений» – это строчка из гимна «Вилена клуба», автором и исполнителем которого стала наша талантливая мама – Юлия Кошелева. Учитывая тот факт, что в «Вилену» мы принимаем не ребёнка, а семью, совершенно закономерным кажется мне

обучение не только детей, но и их родителей. «Вилена клуб» – это семейное комьюнити, в котором можно поделиться своими идеями или получить поддержку как в вопросах воспитания, так и по развитию и продвижению бизнеса. Работу с родителями мы рассматриваем как важнейшее направление, начали мы её несколько лет назад, привлекая родителей в качестве спикеров в программу «Мамино утро». Это были предприниматели, многодетные мамы или просто талантливые семьи, которые приводили к нам на занятия детей. В передаче они делились своим успешным опытом воспитания, рассказывали, как удаётся совмещать бизнес и быть хорошей мамой.

Потом открылось направление для самых маленьких наших воспитанников «Я с мамой», где педагог не просто передавал знания малышам и их родителям, но и делился своим опытом воспитания и развития малышей. Сложился такой клуб молодой семьи, на занятия которого мамы приходили два раза в неделю практически одним и тем же составом в течение года.

Ещё одна форма работы с родителями – это когда мама, приводя ребёнка на занятия к педагогу, в это же время может посвятить досуг своему развитию и тому, что ей интересно: например, позаниматься вокалом. Благодаря своему красивому оформлению помещение «Вилена клуба» часто используется для тренингов различных направлений, круглых столов и других форматов работы, привлекающих взрослых.

С появлением нейропсихолога Людмилы Петровны Кривошеевой мы стали организовывать открытые занятия для взрослых по нейрогимнастике с элементами комплекса «Здоровые ножки» и «Правильная осанка». Круглые столы с участием родителей и преподавателей – ещё один популярный формат работы «Вилена клуба». Бизнес-клуб «Возможности» во главе с Мариной Кокориной проводит много тренингов и различных мероприятий для взрослых. Наши родители принимают активное участие в тематических выставках, конкурсах поделок, шахматных турнирах и благотворительных ярмарках. Также они являются активными участниками образовательного процесса, участвуя в театральных постановках, открытых уроках и выездных мероприятиях.

– Я знаю, что изначально клуб «Вилена» задумывался как место для детей из своего жилого комплекса, но сложилось так, что ездят к вам даже из соседних городов, чему немало способствует ваша работа с детьми с ОВЗ. Что нового за последнее время появилось в центре в этом направлении работы?

– «Вилениум» – это работа с особыми детьми, ещё одно новое направление, в которое мы начали погружаться именно в этом году. Я объездила десятки образовательных центров, общалась со многими специалистами, прежде чем начать работу по этому направлению в нашем центре. У нас работает экспериментальная группа штатных педагогов, состоящая из ней-



ропсихолога, логопеда, педагога по творчеству и педагога по музыке. Мы начали проводить открытые занятия и круглые столы практической направленности с нейрopsихологами и логопедами.

– В Чеховском отделении Торгово-промышленной палаты вы возглавляете Комитет по развитию предпринимательства в сфере частного образования. Какие новые инициативы удалось реализовать совместно с ТПП для популяризации и развития частного образования?

– На мой взгляд, нам удалось сделать главное: объединить частное образование города Чехова и превратить руководителей центров ДО из конкурентов в коллег. Мы делаем общее дело – развиваем образование в рамках законного поля. Хочу отдельно поблагодарить руководителя Чеховского отделения ТПП Алексея Юрьевича Кокорина за поддержку всех наших начинаний. Было создано образовательное сообщество «Про Развитие», которое, кроме информативной работы, занимается популяризацией частного образования, объясняет все преимущества лицензированного образования. В рамках объединённых усилий мы поставили перед нашим сообществом следующие цели на этот учебный год:

1. Создание единого информационного пространства для всех участников сферы частного образования города Чехова.

2. Продвижение лучших продуктов и практик частного образования.

3. Объединение центров частного образования с целью обмена опытом, создание образовательного кластера и организация коллабораций между центрами.

4. Популяризация и повышение доверия к частному образованию среди родителей путём проведения конференций, форумов и других мероприятий.

5. Создание единого банка кадров педагогов для решения кадровых проблем.

6. Повышение уровня подготовки педагогов частного образования, организация обучающих курсов, тренингов и семинаров.

7. Создание рейтинга центров дошкольного образования.

8. Образовательная, юридическая и кадровая поддержка частных учебных заведений.

9. Сотрудничество с администрацией города, муниципальными школьными и дошкольными организациями, культурными учреждениями для повышения уровня комплексного образования и воспитания, культурного развития.

Вместе с коллегами Евгенией Сергеевной Корж и Людмилой Юрьевной Рудометовой мы запланировали проведение конкурса для педагогов лицензированных учреждений частного дополнительного образования «Путь к успеху». Мы проводим конференции для осознанных роди-



телей, онлайн- и офлайн-семинары для руководителей образовательных организаций, проводим встречи с представителями органов власти, депутатами и лицами, заинтересованными в развитии частного образования.

«ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ДЕФИЦИТ ПОДГОТОВЛЕННЫХ КАДРОВ. ДУМАТЬ, ЧТО ОБУЧАТЬ ДЕТЕЙ МОЖЕТ КАЖДЫЙ ПО КОНСПЕКТАМ ИЛИ КАКОЙ-ТО ПРОГРАММЕ, – ЭТО ПРЕСТУПНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ».

– Константин Сергеевич Станиславский сказал когда-то: «Каждый день, в который вы не пополнили своего образования хотя бы маленьким, но новым для вас куском знания... считайте бесплодно и невозвратно для себя погибшим». Ольга Михайловна, вы ведь тоже не привыкли останавливаться на достигнутом. Что вам хотелось бы реализовать в своей профессиональной деятельности в этом году?

– Конечно, с каждым годом мы растаем новыми площадями и направ-

лениями. Я всегда рассматривала центр «Вилена» как камерное образовательное учреждение, которое сложно тиражировать, ведь в него вложена частичка моей души и каждого из педагогов. Это не просто коммерческий проект, он уникален, имеет свою историю и традиции, его нельзя повторить, как нельзя повторить, например, музей-усадьбу «Мелихово».

Уже два года подряд мы делаем выездные выпускные, потому что своя территория становится тесновата. Это заставляет нас задуматься о продолжении проекта под одной крышей на более просторной территории. В 2024 году мы начали проведение семейных фестивалей, связанных с именем Антона Павловича Чехова, и хотели бы это направление продолжить. Также есть два проекта, которые мы запустили в прошлом году и будем активно заниматься их развитием. Это проекты «Вилениум» и «Династийное образование». Одна из составляющих проекта «Вилениум» – воспитание через музыку.

В едином плане по достижению национальных целей развития РФ до 2030 года и на перспективу до 2036-го реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности выделены как национальная цель. «Вилена клуб» работает над реализацией этой цели. Мы верим, что наш опыт и знания в развитии дополнительного образования принесут пользу нашей стране.

И напоследок мне хочется пожелать не останавливаться на достигнутом команде журнала Russian Business Guide, вы мотивируете нас на новые достижения и свершения!

Беседовала Анна Добрынина



GRAND TALANT: «АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК – ЭТО ЛЕГКО, УВЛЕКАТЕЛЬНО И ИНТЕРЕСНО»

Языковая школа Grand Talant в городе Чехове – это школа мечты, созданная с большой любовью к иностранным языкам и детям. Школа предлагает программы обучения, адаптированные под различные возрастные группы и уровни подготовки. Программа английского языка для подростков здесь ориентирована на успешную сдачу ОГЭ, ЕГЭ и целого ряда международных экзаменов – FCE, CAE, IELTS, TOEFL, – а ученики школы демонстрируют впечатляющие результаты, становясь призёрами всероссийских олимпиад и конкурсов. Основательница школы Grand Talant Евгения Корж уверена: освоить иностранный язык может любой ребёнок, нужно лишь правильно подобрать ключи к его сердцу и позволить ему полюбить английский язык так, как любит его она.

– Евгения Сергеевна, вы основали языковую школу, которая специализируется на английском языке. Расскажите о себе. Как иностранный язык стал неотъемлемой частью вашей жизни?

– Учёба всегда давалась мне достаточно легко. Окончив школу с золотой медалью, я поступила в Российский государственный социальный университет (РГСУ) на факультет теории и методики преподавания иностранных языков и культур. Знание иностранного языка всегда было престижным, а в то время, когда рынок дополнительного образования в России только зарождался, особенно. На втором курсе университета я начала подрабатывать преподавателем английского языка в компании English First. Это была первая иностранная компания, которая пришла на российский рынок в качестве языкового центра. Она поразила меня своими возможностями и тем, насколько хорошо владели языком ученики, обучавшиеся в ней. Уже тогда я начала мечтать о собственной языковой школе, которую я открою в своём городе. Ученики этого языкового центра ездили в зарубежные поездки, чтобы практиковаться в разговорной речи на иностранном языке, и меня восхищал этот подход. Эта необычная языковая модель, чуждая нашей образовательной системе, влюбила меня в себя. После рождения сына и дочери мне очень хотелось, чтобы у моих детей тоже были такие же многогранные возможности по изучению иностранного языка.

В тот период языковых центров в регионах ещё практически не было, и в 2013 году я стала обучать детей языку по Кембриджской системе, сначала как индивидуальный предприниматель, а позже основала школу Grand Talant.

– Согласно статистике, большинство ваших выпускников блестяще сдают выпускные экзамены по английскому языку. В чём секрет? Почему детям, изучающим язык по стандартной школьной программе, в большинстве случаев очень сложно преодолеть языковой барьер?

– Действительно, когда дети приходят к нам учиться в подростковом возрасте, мы сталкиваемся с тем, что они боятся ошибиться, боятся говорить. Система оценки знаний, которая действует в общеобразовательных школах, к сожалению, накладывает свой отпечаток. И нам приходится приложить гораздо больше усилий, чтобы разговорить детей, которые уже успели начать знакомство с языком в рамках общеобразовательных программ. А вот ребята в возрасте пяти-шести лет гораздо более открыты, у них ещё не успел сформироваться страх перед тем, как их оценят педагог и другие ученики. Поэтому я рекомендую начинать знакомство с языком с дошкольного и раннего школьного возраста. Мы учим детей тому, что язык – это

прекрасное средство для коммуникации, его изучение может быть лёгким и интересным. Когда дети это понимают, у них начинается всё получаться, и вместе с позитивным опытом появляются первые победы и достижения.

Особенностью нашей школы является то, что мы работаем по коммуникативной методике и 85% урока ведём на иностранном языке. Дети погружаются в язык с первых занятий и начинают привыкать к английской речи. Очень важно создать среду, в которой ребёнок будет слышать язык, где будет формироваться определённый уровень наслышанности речи.

– А как происходит оценка знаний детей?

– Те срезы, которые мы проводим, они больше для педагогов, чтобы понять, как усвоен материал, и внести корректировки в обучение при необходимости. Дети не боятся наших тестов, потому что мы всегда хвалим ребёнка за те правильные результаты, которые он показал, мы позитивно мотивируем ребёнка. И это даёт великолепные результаты. Я преподаю английский язык более двадцати лет, и мои ученики получают больше 90 баллов на ЕГЭ, становятся призёрами региональных этапов Всероссийской олимпиады школьников, олимпиады Российского университета дружбы народов, с лёгкостью поступают в самые престижные вузы страны: в Академию ФСБ, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Финансовую академию при Правительстве РФ и легендарный МГИМО.

В основе нашего обучения лежит триада «Познавай. Закрепляй. Применяй». На уроке происходит процесс познания, во время выполнения домашнего задания происходит закрепление. А для того, чтобы дети могли применять язык в обычной жизни, мы организуем мероприятия на английском языке, различные мастер-классы, тематические занятия и экскурсии, во время которых можно практиковать язык. Эта триада вшита в нашу программу обучения. Досуговая деятельность в нашей школе выстроена таким образом, чтобы дети могли практиковать язык. Мы организуем поездки детей в языковые лагеря, где навык говорения на английском языке развивается очень быстро.

Материал детям в нашей школе выдаётся дозированно, согласно возрастным нормам. Занятия проводятся по лучшим зарубежным пособиям, максимально продуманным с точки зрения развития навыков коммуникации.

– Что лежит в основе образовательной философии вашей школы и какие ценности вы стремитесь привить своим ученикам?

– Мне очень хотелось, чтобы мои дети полюбили английский язык так же, как

люблю его я. Основа философии нашей школы: то, что английский язык – это, прежде всего, легко, увлекательно и интересно. Это возможность получить достойное образование в России и за рубежом, карьерные перспективы и дополнительные возможности, которые открываются перед человеком, свободно владеющим иностранным языком.

Помимо основных знаний, в нашей школе детям прививаются необходимые в современном обществе навыки, и одним из ключевых является навык обучения и самообучения. Мир не стоит на месте, и мы видим, что сейчас, чтобы быть успешным, необходимо учиться на протяжении всей своей жизни. И навык самообучения максимально важен для детей. Ещё очень большое внимание мы уделяем умению общаться, работать в команде, понимать партнёра и проявлять эмпатию. И наши педагоги работают над формированием этих навыков.

– Какие методы обучения используются для обеспечения индивидуального подхода к каждому ребёнку?

– Запрос на индивидуальное обучение сегодня очень велик. При поступлении ученика в школу мы проводим срез

его знаний. После тестирования ребёнок попадает в ту группу, в которой другие дети находятся на таком же уровне подготовки. Каждая группа движется по своему образовательному маршруту, какие-то группы движутся медленнее, более тщательно прорабатывая каждую тему, какие-то – быстрее, чтобы детям было интересно, если знания уже усвоены.

Тот факт, что каждый ребёнок идёт и развивается в своём темпе, я считаю очень важным. Мы не уравниваем детей. Ребята приходят к нам с разными когнитивными способностями, с разной ёмкостью памяти, вниманием и концентрацией. Все эти данные необходимо учитывать при построении индивидуального образовательного маршрута для ребёнка.

– Как в школе Grand Talant осуществляется взаимодействие в педагогическом треугольнике «учитель, ученик, родитель»?

– Идеальный треугольник – это когда все разделяют и принимают общие цели, когда работают все три стороны. Если говорить метафорично, то мы как «трое в лодке»; и, чтобы достичь успеха, мы должны грести все вместе и в одном направлении. Современные родители очень

«В основе нашего обучения лежит триада «Познавай. Закрепляй. Применяй». На уроке происходит процесс познания, во время выполнения домашнего задания – закрепление».





«Современные родители очень интересуются достижениями своих детей. Они хотят принимать участие в образовательном процессе, поэтому у нас выстроена постоянная работа с родителями в течение всего учебного года».



интересуются достижениями своих детей. Они хотят принимать участие в образовательном процессе, поэтому у нас выстроена постоянная работа с родителями в течение всего учебного года. Это и родительские собрания, и индивидуальные встречи, где родители могут задать вопросы о своём ребёнке и получить совет. Для родителей мы создали личный кабинет на сайте, где можно ознакомиться с домашним заданием и набранными баллами, доступ к этой информации очень важен для них. Мы проводим встречи с психологами и нейропсихологами. Это встречи для родителей, чтобы они могли лучше понимать своих детей.

– Занимаетесь ли вы развитием творческих навыков и способностей в процессе обучения?

– Это обязательная часть нашей педагогической системы. Мы занимаемся с детьми проектной работой, этот опыт был перенят нами из общеобразовательных школ. Работая над проектом, ребята развивают навыки коммуникации и командной работы. Помимо изучения английского языка, мы проходим культуру англоговорящих стран, проводим творческие конкурсы, где дети делают поделки и рисунки к праздникам в тех странах, где говорят на английском. Эти конкурсы с каждым годом приобретают всё больший размах.

– Расскажите о проекте «Британская школа».

– Нашим любимым проектом по организации досуговой деятельности ребят является проект «Британская школа». Мы позаимствовали его у наших коллег, и он прижился у нас. Суть проекта заключается в том, что ребёнок как будто бы попадает в английскую школу, где изучает школьные предметы на английском языке. С одной стороны, это развивает межпредметные знания; с другой стороны, это прекрасная практика языка. Такие занятия проводятся ежемесячно, и дети с удовольствием принимают в них участие.

Мы проводим мастер-классы на английском языке, в том числе в рамках выездных мероприятий. Например, мы проводили кулинарный мастер-класс, где ребята готовили пиццу, а затем презентовали её на английском языке; был совместный поход в ресторан, где официант принимал у ребят заказ на английском. Нам очень хочется показать, что английский язык может и должен использоваться вне учебного заведения, может стать частью повседневной жизни.

– Что, на ваш взгляд, отличает вашу школу от других языковых школ?

– Частное образование развивается и не стоит на месте, но есть особенность, благодаря которой наша школа является



по-своему уникальной: нам удалось внедрить нейрокомпонент в уроки для младших школьников. Дело в том, что в этом возрасте дети нуждаются в особенном внимании, и достаточно часто требуется коррекция с психологом и нейропсихологом. На своих уроках мы используем упражнения, которые нам рекомендовали эти специалисты. Благодаря этому по мере изучения английского языка у детей улучшается память. Эта программа была апробирована нами в прошлом году, и мы получили очень хорошие результаты.

Ещё одной очень важной нашей особенностью является подготовка детей к Кембриджским экзаменам, она включена в образовательную программу школы. Современные дети очень заняты, и то, что подготовка к данному экзамену включена в программу, сильно облегчает жизнь и детям, и их родителям. После двухлетнего обучения в нашей школе ребёнок может попытаться сдать свой первый международный экзамен.

И третья особенность – наша образовательная платформа, разработанная для отработки и закрепления изучаемого материала дома. Она создана нашими преподавателями под те учебные пособия и ту программу, которые мы используем. Это позволяет прорабатывать изучаемый лексический и грамматический материал шаг за шагом, что даёт прекрасные результаты. Дети, которые занимаются на платформе, на 25% лучше усваивают английский язык. Это наша гордость и наше достижение.

– Какие новшества вы планируете внедрить в ближайшее время в своей школе?

– Мир не стоит на месте, и цифровизация охватывает всё больше процессов в

*«Чтобы быть
успешным,
необходимо учиться
на протяжении
всей своей жизни.
Поэтому навык
самообучения
максимально важен
для детей».*

нашей жизни. Мы планируем продолжить работу над нашим мобильным приложением, хотим связать наши уроки с современными девайсами. Я знаю, что у коллег уже есть наработки по использованию умных колонок, когда ученик, общаясь с колонкой, может прослушивать аудиоматериалы к урокам. Я очень хотела бы внедрить этот компонент в нашу школу и в нашу программу обучения.

Второе очень важное направление, которое бы мне хотелось развить, – зарубежные поездки. Сейчас мы организовываем их со школами-партнёрами, а нам бы хотелось делать это самостоятельно, чтобы наши ученики имели возможность практиковать язык в лучших школах за границей.

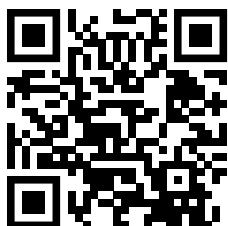
Беседовала Анна Добрынина



СТУДИЙНЫЙ ФИТНЕС – НИША, В КОТОРУЮ МОЖНО ЛЕГКО ЗАЙТИ И БЫСТРО НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ

«А ну-ка, девушки!» – бизнес, позволяющий вернуть инвестиции за год

Здоровый образ жизни стал трендом современности. Правильное питание и регулярные физические упражнения позволяют поддерживать форму, сбрасывать груз кортизола – гормона стресса, накопившегося от частых перегрузок на работе, а также сохранять внутреннее равновесие. Но что делать, если в плотном жизненном графике никак не удастся выкроить время на посещение спортзала, изучить все эти сложные тренажёры или состыковать время с профессиональным тренером? Да и фигура часто не позволяет надеть обтягивающие леггинсы, не вызвав осуждающий взгляд фитоняшек. Знакомо? В этой ситуации совладельцы сети фитнес-студий «А ну-ка, девушки!» Алексей Жидкин и Юлия Ахтямова предлагают проверенный временем рецепт.



Телефон 8 (964) 717-82-52
anukadevushki.ru



Уникальная запатентованная круговая тренировка, разработанная с учётом особенностей женского организма, всего за 30 минут позволяет решить все задачи. Благодаря совмещению кардио- и силовой нагрузки, а также бипозитивным тренажёрам, на которых прорабатываются все группы мышц, занятия не отнимут много времени и дадут именно тот результат, который мы все ждём от полуторачасовой тренировки.

Прибавим к этому комфортную для любой женщины обстановку – уют камерной фитнес-студии, где нет места стеснению и страхам, отсутствие зеркал и... соседства с мужчинами.

Тренировки в сети фитнес-студий «А ну-ка, девушки!» – это быстро, просто, безопасно и эффективно, а абонемент включает сопровождение фитнес-специалиста.

Первая встреча в студии начинается с персональной тренировки, диагностики физического состояния, постановки целей и разработки индивидуального тренировочного плана. Фитнес-студия уже практически за руку ведёт клиентку к её мечте.

«Мы помогаем женщине почувствовать себя комфортно в своём теле, при этом возраст не имеет значения. К нам приходят и молодые девушки от 18 лет, а самой уважаемой нашей клиентке в одной из московских студий было 93 года! Трени-

ровка даёт каждой здоровье и энергию. Многие клиентки говорят, что занятия у нас как подзарядка», – говорит Юлия Ахтямова.

Сеть фитнес-студий «А ну-ка, девушки!» работает с 2012 года. Сначала они вошли на рынок по известной зарубежной франшизе, но потом стали дорабатывать систему занятий, адаптируя их под потребности именно российских женщин.

«Мы долго выбирали подходящее название. Во-первых, нам было важно, чтобы наше имя было звучным, ярким, необычным, запоминающимся. Во-вторых, чтобы отражало нашу миссию: мы заряжаем наших клиентов, а значит, и название должно быть динамичным, призывающим к движению. В-третьих, в названии есть отсылка к целевой аудитории. В 1970–1980-е годы на центральном телевидении выходила популярная передача «А ну-ка, девушки!» с Александром Масляковым, и, конечно, женщины 45+ её помнят. У них возникают самые лучшие и добрые воспоминания и ассоциации, когда они слышат это название. А надо сказать, что ядро нашей целевой аудитории сейчас как раз и составляют клиентки 45+. С другой стороны, молодое поколение о той программе не знает, поэтому считает, что сеть студий «А ну-ка, девушки!» рассчитана как раз на них. Но главное, мы ставим перед собой цель: раз в названии студий есть элемент задора и иронии, здесь не должно быть скучно женщинам любого возраста», – рассказывает Алексей Жидкин.

Тот факт, что выбранная бизнес-модель оказалась удачной, подтверждают сразу несколько фактов. Сеть фитнес-студий «А ну-ка, девушки!» по предложенной основателями франшизе открыта уже в нескольких городах Центральной России и в Поволжье. И география продолжает расширяться. Идея получила признание не только делового, но и спортивного сообщества: в 2024 году студия «А ну-ка, девушки!» получила престижную награду Russian Fitness Award.

«Путь к авторитетной награде был непростым и небыстрым. За годы с момента открытия мы проходили через разные периоды, в том числе через экономические и политические потрясения, локдауны в связи с коронавирусом и прочие. Это говорит и об устойчивости бизнес-модели, и о востребованности нашего

монопродукта. В прошлом году у нас был рестарт, провели ребрендинг компании, придали новые смыслы нашей программе, поменяли подходы к маркетингу, откорректировали структуру персонала в студиях, окружили себя партнёрами, разделяющими наши ценности», – говорит Алексей Жидкин.

«Для нас было интересно поучаствовать в таком проекте, заявить о себе, рассказать публике о том, что мы есть, существуем, и о том, кто мы. Премия действительно дала нам возможность заявить о себе, чтобы о нас знали в мире фитнеса. И так как сейчас рынок фитнес-услуг растёт, мы должны стать узнаваемыми. Для нас эта награда – заявка о себе в мире фитнеса», – добавляет Юлия Ахтиямова.



Владельцы сети фитнес-студий «А ну-ка, девушки!» считают, что высокое признание компетентного жюри – это, с одной стороны, награда для их команды за старания, усилия в течение нескольких лет, за приверженность уникальному продукту – круговой интервальной тренировке. С другой стороны – это определённая ответственность перед рынком, некий аванс, который предстоит отработать. А для клиентов студии это подтверждение того, что они занимаются в залах, которые на равных соперничают с самыми престижными столичными гигантами фитнес-индустрии.

И сейчас утвердившись на рынке, сеть фитнес-студий «А ну-ка, девушки!» готова предложить партнёрам сотрудничество по франшизе. Вход в бизнес – до 5 млн рублей, рентабельность порядка 30%. Это хорошая ниша, куда можно легко зайти и начать зарабатывать достаточно быстро, «отбив» инвестиции в первый год работы студии. Кроме того, франшиза сети студий «А ну-ка, девушки!» – это однозначно про личностный рост и развитие, про жизненный баланс. «Мы не сторонники того, чтобы бизнес отнимал всё внимание, у нас даже слоган есть: «#работаем с кофе». Мы обуча-

ем партнёров достигать отличных результатов, делегируя полномочия, – это своего рода школа управления. И конечно, наши партнёры будут зарабатывать деньги на себя, на нужды своей семьи – при условии работы по стандартам компании мы это гарантируем», – обещает Алексей Жидкин.

Кого в студии «А ну-ка, девушки!» считают потенциальными франчайзи?

Предпринимателей – опытных и начинающих. Они получают окружение близких по духу людей – партнёров, которые разделяют общие ценности, и клиентов студий, которые останутся с ними на долгие годы. Франчайзеры подчёркивают, что открыть свой бизнес могут даже те, кто не разбирается в фитнесе и никогда не сталкивался с этим направлением.

В компании организовано пошаговое сопровождение партнёров. Осуществляется консультативная помощь по продвижению, поиску помещения, рекламе и до, и после открытия студии. Франчайзи попадает в круг единомышленников, которые шаг за шагом помогают подниматься к вершине Олимпа.

Мы задали владельцам бизнеса сети студий «А ну-ка, девушки!» несколько вопросов.

– Что фитнес значит лично для вас, много ли его в вашей жизни? Почему вы пришли именно в эту сферу?

Алексей ЖИДКИН: Лично я с фитнесом и спортом дружу всю жизнь. В этом заслуга моего отца – он с детства приучил меня к этому. Фитнес-центров в том виде, как сейчас, тогда, конечно, не было, но рядом был школьный стадион с турником, брусьями, беговыми дорожками и футбольными воротами, был лес с накатанными лыжными трассами, спусками и подъёмами, хоккейная коробка. Кроме того, я посещал разные спортивные секции: гимнастику, бассейн, волейбол, настольный теннис, общефизическую подготовку и т.д.

В эту сферу как в предпринимательство я зашёл вместе с супругой. В 2014-м году она стала одной из первых клиенток московской студии сети – нашей предшественницы и получила отличный результат: за полгода похудела на 13 кг, влюбилась в эту программу до такой степени, что мы уговорили владельцев продать нам эту студию.

Юлия АХТЯМОВА: Лично для меня заниматься фитнесом не значит заниматься тяжёлым спортом, изнурять себя тренировками и, вообще, делать что-то такое, что не будет вписываться в мою повседневную жизнь. Я – многодетная мама, у меня трое детей разного возраста, я – жена, предприниматель, активная женщина. Открывая фитнес-студию 12 лет назад, думала о том, что занятия физкультурой не должны быть помехой в жизни, они должны быть органично встроены в график современного человека. Когда я



узнала про такие студии, когда мне предложили войти в этот бизнес и открыть своё фитнес-пространство, я долго изучала этот вопрос. Мне было непонятно: как всего 30 минут тренировок могут заменить полтора часа работы в тренажёрном зале? Естественно, я прошла обучение, попробовала технику на себе. И тогда пришло осознание, что такого рода организация работы студии – это действительно способ помочь женщинам вести здоровый образ жизни, оставаясь в своём ритме. Только так новые привычки следить за своим телом незаметно и легко входят в повседневность, меняя качество жизни. И мне очень хотелось, чтобы каждая на этой территории чувствовала себя героиней. Вот уже более 12 лет я вижу, как жизни женщин меняются, как они преобразуются – становятся самодостаточными, энергичными, сильными, крепкими, красивыми. Именно за этим я пришла в эту сферу. Моя миссия – помогать женщинам раскрыть свой уникальный потенциал для здоровой и гармоничной жизни и получить энергию, чтобы стать героиней собственной истории.



ДАВАЙТЕ ПОИГРАЕМ!

Трансформационные игры – уникальный путь к глубокому самоисследованию и развитию

Как решить внутренний конфликт? Или справиться с проблемами в коллективе, если напрямую люди не готовы высказать недовольство друг другу? Самый безобидный и эффективный вариант... поиграть. Трансформационные игры позволяют участникам погрузиться в символические ситуации, которые отражают реальные жизненные трудности, проработать их в безопасной и комфортной атмосфере. Такой подход помогает выявить скрытые чувства, понять причины конфликтов, найти новые способы взаимодействия и решения проблем. Кроме того, игры способствуют развитию навыков общения, эмпатии и сотрудничества, что особенно важно для коллективных проблем. Но как решиться вступить в игру? Где найти специалистов? Чего ожидать в результате? – ответ на эти вопросы даст президент Ассоциации профессионального развития игропрактиков «Игросфера», генеральный директор образовательного Центра трансформационных игр Оксана Гордина.



– **Оксана Александровна, что такое трансформационные игры?**

– Трансформационные игры – это особый вид взаимодействия, созданный вовсе не для развлечения, хотя, безусловно, он является неким элементом отдыха. Такие игры созданы для содействия личностному и групповому развитию. Они направлены на глубокое познание себя и других, на исследование жизненных ситуаций, а также на решение внутренних и внешних проблем через игровой процесс. В отличие от настольных или компьютерных, трансформационные игры фокусируются на психологических и эмоциональных аспектах участников.

Их основная идея заключается в том, что через погружение в игровые сценарии человек получает возможность увидеть свои привычные модели мышления и поведения со стороны, перестроить их и открыть новые способы взаимодействия с миром. Часто в таких играх используются символы, метафоры, ролевые ситуации, что помогает работать со сложными эмоциональными состояниями, внутренними конфликтами и мотивацией.

Кроме того, эти игры стимулируют творческое мышление и способствуют обучению через практический опыт, а это значительно эффективнее теоретических методов. Важной частью каждого игрового процесса является последующая рефлексия – обсуждение того, какие инсайты получили участники, какие новые идеи и решения возникли.

Трансформационные игры – это отличный инструмент, который помогает людям лучше понимать себя и окружающих, находить пути решения сложных жизненных задач, развиваться как лично, так и коллективно.

– **Кому они рекомендованы?**

– Это риторический вопрос, всё равно, как спросить: «Кому стоит играть в интеллектуальные игры?». Ответ очевиден: всем, кто хочет развиваться, меняться, улучшать качество своей жизни и работы, общаться и жить полной жизнью. Игропрактики подходят для всех, кто ищет эффективные и увлекательные способы личностного роста и самореализации.

– **Вы по опыту, наверное, видите: многим людям сложно решиться на такие игры?**

– Действительно, у многих людей возникает страх решиться войти в игру. Это случается по нескольким причинам. Во-первых, это связано с боязнью выйти за пределы зоны комфорта – в таких играх часто требуются открытость и готовность столкнуться с внутренними проблемами, что может быть неприятно и страшно.

Во-вторых, некоторые опасаются, что игра окажется слишком сложной или непонятной, особенно если это их первый опыт участия в подобном формате. Неуверенность в своих силах и страх быть неуспешным могут стать серьёзными препятствиями.

Кроме того, у многих присутствует скептицизм относительно эффективности подобных методов: некоторым кажется, что игры – это просто детская забава и они не помогут решить настоящие проблемы. А ещё стоит принять во внимание социальное давление и стигматизацию: нередко людям кажется, что участие в психологических или трансформационных играх может быть воспринято окружающими как свидетельство слабости. Наконец у современного человека часто не хватает времени и энергии на дополнительную активность, особенно если это требует глубокого эмоционального включения и размышлений.

Однако стоит помнить, что именно через преодоление этих страхов и сомнений происходит настоящая трансформация. Опыт игры помогает расширить горизонты понимания себя и окружающих, наладить отношения и найти новые пути решения проблем.



– Какой эффект можно ждать от участия в играх?

– Эффект во многом зависит от конкретной игры и профессионализма специалиста. Можно провести аналогию с просмотром фильма: эффект от комедии и триллера будет разным. Комедия принесёт нам радость, оставит приятные впечатления. Триллер – это способ пощекотать нервы, вызвать переживания за героев, спроецировать увиденное на свою жизнь. Так и в играх: результат зависит от выбранных методов и целей.

В любом случае участие в игровых процессах позволяет включиться в наблюдение за своими фантазиями и мыслями, а также продолжать их развитие. В играх используется много проективного материала, что помогает говорить о тех аспектах, которые ранее были недоступны для осмысления или осознания. При помощи символизации наша внутренняя тревога обретает форму, например метафорическую форму айсберга, о который страшно разбиться, или акулы, которая вот-вот нападёт. Далее дело в профессионализме ведущего, который задаст точный вопрос: «А что вам напоминает этот айсберг в реальной жизни?». Человек начнёт думать, анализировать, разбираться в прошлом, моделировать будущее.

Основные эффекты трансформационных игр включают:

- формирование инсайта;
- повышение уровня самосознания;
- развитие эмоциональной устойчивости;
- улучшение коммуникативных навыков;
- разрешение внутренних конфликтов;
- замену негативных установок и программ;
- достижение личных и профессиональных целей.

– Приведите примеры самых трудных психологических кейсов, которые удалось решить с помощью игропрактики?

– Игопрактика показывает свою эффективность при решении самых сложных и глубоких психологических вопросов, особенно когда речь идёт о внутренних блоках, давно созревших и укоренившихся в человеке. Важно понимать специфику работы: в игре часто удаётся решить вопрос, который давно уже наболел и требует осмысления или принятия. Именно поэтому конкретные примеры по этическим соображениям

приводить не буду, но общие тенденции обозначу.

Например, участник долго не решается переехать в другой город или страну, не знает, как изменить свою жизнь, а в процессе игры он получает новые инсайты и ответы. Зачастую после этого появляются ясность и решимость. Много случаев, когда люди после игры принимали важные решения в бытовых вопросах: продать квартиру и купить дом, поменять работу или изменить карьерный вектор, подать на развод или начать новые отношения.

Все эти решения давно зрели внутри участника игры, но он не мог их увидеть или принять. В игре он, словно в зеркале, видит отражение того, что есть на сегодняшний день, и это помогает ему сделать шаги к переменам. Игопрактика способствует осознанию внутренних ресурсов, своих возможностей и принятию важных жизненных решений, которые ранее казались недостижимыми или слишком сложными.

В моей есть практики истории, когда в игру «Самосаботаж» приходили люди с признаками тяжёлой депрессии после потери бизнеса, и представившаяся возможность поиграть в свою проблему делала своё дело. Проблема начинала казаться уже не такой серьёзной, а игровой азарт

вытаскивал их из уныния, давал новые силы и опору для созидания, поиска новых идей для реализации. И с больничной койки проходили игру: творчество исцеляет – это давно известный факт.

– Что больше всего привлекло вас в этом виде терапии?

– Изначально меня привлекла лёгкость формата: ты играешь, а проблемы решаются. Этот подход казался мне очень доступным и естественным способом работы с внутренними конфликтами и состояниями.

Со временем я начала понимать, что за этим скрываются более глубокие процессы. Стала их изучать, вдохновилась идеями Дональда Винникотта, который считал игру ключевым способом исследования бессознательного и развития личности. В условиях современной неопределённости и быстротечности жизни игра становится особенно важным инструментом для работы с тревожностью, внутренними конфликтами и страхами. Но главное, игра предоставляет клиентам безопасное пространство, где они могут свободно выражать свои переживания, попробовать себя в разных ролях, находить новые ресурсы для личностного роста и глубоких внутренних трансформаций. При этом игра

«В основу “Игросферы” лёг личный опыт:

– Детство и юность я провела в Новосибирске, а мои образование и профессиональный путь всегда предполагали взаимодействие с людьми. В 2013 году я вышла замуж и переехала в Москву, оставив всех друзей и родственников в Новосибирске.

Отсутствие привычного круга поддержки привело меня к поискам источников внутреннего баланса и напряжения, ещё больше усилив мой интерес к психологии. В 2016-м пошла на профессиональную переподготовку по программе “Психолог-консультант”. (Базовое образование получила в Новосибирском государственном педагогическом университете по специальности “менеджер”.)

С 2017 года я начала создавать психологические игры и продавать их как индивидуальный предприниматель. Этот опыт стал отправной точкой для моего профессионального развития в области игровых методов работы в психологии. К своим играм я всегда подхожу с душой, и люди это ценят. Более 10 000 моих ведущих игр сейчас известны в большинстве стран мира. Игры переводят на разные языки, случается, к сожалению, и плагиат.

В начале 2020 году у меня произошёл сильнейший эмоциональный кризис: фестиваль, который я готовила полгода и который должен был уже встречать гостей, пришлось отменить из-за ограничения на проведение массовых мероприятий и объявления локдауна. В поисках опоры я выбрала групповой психоанализ. На сегодняшний день прошла 5 лет групповой терапии, финал состоялся в январе 2025 года.

Опыт групповой терапии стал для меня не только важной частью профессиональной подготовки, но и глубоким личным процессом. Этот путь не всегда лёгкий, но он позволил мне увидеть, как группа может влиять на личность человека. Я верю, что только через собственный опыт можно понять сложности, с которыми сталкиваются клиенты. Уже в процессе теоретического обучения и прохождения личной практики я переписала все обучающие курсы и решила открывать свой обучающий центр. В 2023 году я основала ООО «Центр трансформационных игр» и получила образовательную лицензию на дополнительное профессиональное образование. Сейчас в центре реализованы три программы с использованием игровых методов. Все программы крутятся вокруг действующих стандартов психолога, и я понимаю, как сильно нам не хватает своего выделенного направления.

С 2024 года я инициировала создание и теперь возглавляю Ассоциацию профессионального развития игропрактиков «Игросферы». Игопрактики помогают людям быстрее и глубже понять себя и окружающих, обнаружить скрытые ресурсы и раскрыть свой потенциал.



выступает в роли переходного объекта, связывающего внутренний мир с внешней реальностью, что требует от самого игропрактика крепких профессиональных знаний и внимательности при поддержке клиента в процессе терапии.

Вместе с тем я осознаю, что для полного раскрытия потенциала игровых методов в психологической практике необходимо проведение обширных научных исследований. Только систематическая работа в этой области позволит более чётко определить механизмы действия игр и повысить их эффективность в терапии.

– В своём президентском послании к членам Ассоциации игропрактиков вы отмечали, что совсем недавно был подготовлен и закреплён договор с чётко обозначенными правами и обязанностями сторон. Наверное, трудно было его сформулировать, ведь эффект от игропрактик невозможно пощупать руками?

– Да, это было сложно. Поэтому утверждение формы договора между сторонами, проходящими терапию, стало важным событием. До сих пор игры воспринимались скорее как свободный, творческий процесс, а не как формализованная терапевтическая методика с конкретными юридическими и этическими рамками. Во-первых, эффект от игр сложно оценить объективно – работа идёт с внутренним миром человека: с внутренними изменениями, с трансформацией психики, а их невозможно напрямую измерить физическими показателями. Во-вторых, часто игровая терапия связана с субъективным восприятием, с эмоциональным опытом, что ещё больше усложняет объективное определение результатов и ответственности.

Тем не менее чётко прописанные права и обязанности помогают создать более прозрачные и доверительные отношения между терапевтом и клиентом. Договор фиксирует рамки взаимодействия, оговаривает основные процедуры, гарантирует конфиденциальность и уважение личных границ. Это позволяет обеим сторонам

чувствовать себя защищёнными и понимать, какой вклад требуется от каждого для успешной работы.

А вообще, сам факт создания такого документа отражает развитие игровой терапии как самостоятельного направления, признаёт её важность и эффективность, одновременно поднимая уровень профессионализма в этой области. Он способствует не только укреплению правовой базы, но и формированию уважительного и этичного подхода к работе с клиентами через игры.

Конечно, договор не отменяет творческого и спонтанного характера игровой практики, но он помогает структурировать процесс так, чтобы результат был максимально продуктивным и безопасным для всех участников.

– Что такое отраслевой стандарт в вашей сфере? Разве можно регламентировать психологическую работу?

– Отраслевой стандарт – это документ, который определяет профессиональные требования, области деятельности и квалификационные характеристики специалистов в конкретной сфере.

Например, в психологии существуют такие профессиональные стандарты, как:

- 01.002 – педагог-психолог (психолог в сфере образования);
- 03.008 – психолог в социальной сфере.

В этих стандартах описаны профессиональные функции, компетенции и требования к подготовке специалистов, а также указаны области профессиональной деятельности и сферы применения.

Можно ли регламентировать психологическую работу? Да, в рамках таких стандартов, поскольку они помогают структурировать профессиональную деятельность, обеспечивают качество и безопасность работы с клиентами, а также защищают интересы и специалистов, и их клиентов. Однако в сфере игропрактики аналогичных классификационных систем и профессиональных стандартов пока нет. Нет единого ОКВЭД или аналогичных документов, которые бы регламентировали или классифицировали деятельность в этой области. Поэтому в игропрактике вопросы стандартизации и регламентации ещё находятся в стадии развития, и пока эти процессы менее формализованы по сравнению с традиционной психологией.

Ещё раз подчеркну, что регламенты и стандарты в игропрактике ещё формируются. Но они помогут определить критерии квалификации специалистов, разработать единые протоколы проведения сессий и обеспечить стандарты для измерения результатов.

– Что предлагает ваш Центр трансформационных игр?

– Наш Центр предлагает обучение на игропрактиков психодинамической игры, супервизии, разработку и проведение трансформационных игр, а также консультации по внедрению игровых методов в бизнес и в личную практику. Мы создаём условия для профессионального роста и обмена опытом.



Трансформационные игры — это мощный инструмент, который помогает решать как личные, так и коллективные проблемы через эмоциональное и интеллектуальное вовлечение участников. Задачи, решаемые игропрактиком-ведущим:

- 1. Определение проблемы.** В начале игры важно чётко сформулировать личную или коллективную проблему, которую нужно решить. Это создаёт фокус и направляет участников на поиск решения.
- 2. Создание безопасного пространства.** Игра должна проходить в атмосфере доверия и взаимного уважения, где каждый может свободно выражать свои мысли и чувства.
- 3. Рольевые модели и сценарии.** Через игровые ситуации участники проживают разные роли и сценарии — это помогает увидеть проблему с новых сторон, лучше понять свои и чужие мотивы.
- 4. Вовлечение эмоций.** Трансформационные игры работают с эмоциональным опытом, усиливая мотивацию к изменениям и помогая преодолевать внутренние барьеры.
- 5. Коллективное взаимодействие.** Игра способствует развитию навыков коммуникации, сотрудничества и поиска компромиссов — это актуально для решения коллективных проблем.
- 6. Осознание и рефлексия.** В конце игры необходимо время для обсуждения и анализа происходящего — это помогает закрепить новый опыт и сформировать конкретные шаги к решению проблемы.

Полученные инсайты и навыки можно перенести в реальную жизнь, улучшая личные отношения или рабочие процессы.

– Как вы полагаете, какую терапию можно считать более эффективной – индивидуальную или групповую?

– Эффективность зависит от задачи. Вопрос о том, какая терапия более эффективна: индивидуальная или групповая, – один из самых актуальных в современной психологической практике. Оба формата имеют свои уникальные преимущества и ограничения, выбор между ними зависит от множества факторов, включая цели терапии, особенности клиента и контекст проблемы.

Индивидуальная терапия предполагает работу с терапевтом один на один, что создаёт пространство для глубокого и персонализированного исследования внутреннего мира клиента. Этот формат особенно эффективен при работе с уникальными, личными проблемами: с трав-



мами, хроническими эмоциональными расстройствами или сложными межличностными конфликтами. Индивидуальная терапия позволяет строить доверительные отношения, раскрывать внутренние механизмы и работать в темпе, оптимальном для клиента.

С другой стороны, групповая терапия предполагает взаимодействие нескольких участников одновременно, что создаёт динамическое поле для обмена опытом, взаимной поддержки и социальной ориентации. Групповые игропрактики помогают клиентам ощущать общность, уменьшать чувство изоляции, развивать навыки коммуникации и эмпатии. Кроме того, группа может служить микроскопом социальной среды, позволяя исследовать модели поведения в реальных социальных условиях. Для некоторых клиентов именно этот формат способствует более быстрому прогрессу.

Хотя отмечу: в современных игропрактиках часто применяется интегративный подход, который сочетает индивидуальные и групповые сессии. Такой гибридный формат позволяет использовать сильные стороны обоих методов и адаптировать процесс под меняющиеся задачи терапии. В своей работе я совмещаю оба подхода.

– Какой компании нужны бизнес-игры – процветающей или находящейся в кризисе?

– Бизнес-игры полезны обоим категориям. Процветающим компаниям – для повышения командного духа, инноваций и стратегического развития; находящимся в кризисе – для выявления проблем, поиска решений и мотивации сотрудников.

Например, моя игра «Айсберг бессознательного в бизнесе» помогает ответить на вопрос: столкнётся ли ваш «Титаник» с айсбергом или система устойчива к различного рода сложностям. А фактически поможет смоделировать ситуацию и проиграть пути решения возможных проблем.

– С чего начинается работа с новым клиентом?

– Работа с новым клиентом начинается с установления доверия, выяснения его целей, ожиданий и текущих проблем. Далее проводят предварительный анализ ситуации и согласование плана работы, чтобы максимально адаптировать методы к потребностям. Для меня любой клиент: от личного запроса до крупного бизнеса – это про отношения и доверие. Удётся построить отношения, выйдем на новый устойчивый результат, не удастся – клиент найдёт, какие свои несбывшиеся мечты перенести на недостаточный эффект от игры.

Окунитесь в мир трансформационных игр, где каждый ход – это шаг к осознанию, а каждый персонаж и ситуация становятся частью вашего пути к гармонии и внутреннему балансу. Игры помогают открывать новые смыслы, находить скрытые таланты и пробуждать творческий потенциал, который зачастую остаётся нераскрытым в повседневной жизни.

Если вы готовы к переменам и хотите испытать на себе силу игрового процесса, приглашаю вас присоединиться к трансформационным играм – вашему надёжному спутнику на пути к глубокой внутренней трансформации и обновлению.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС: как две сестры создали образовательное пространство в Серпухове



Сегодня мы беседуем о семейном предпринимательстве с совладельцами образовательного комплекса «Юнишкола» в Серпухове – директором по развитию Ириной Тереховой и директором школы Наталией Поляковой. Их история – пример того, как партнёрство между сёстрами может стать основой для создания по-настоящему уникального образовательного пространства, отвечающего современным запросам детей и их родителей.

Открыть образовательный проект в небольшом городе – задача не из простых. Ещё сложнее сделать это вместе с родной сестрой: помимо деловых вызовов, приходится учиться договариваться, слышать друг друга и разделять ответственность не только за бизнес, но и за общее семейное дело. Однако именно в таких партнёрствах рождаются проекты с особой атмосферой, где во главу угла ставятся ценности семьи, доверие и желание дать детям лучшее образование.

Ирина и Наталия пришли к идее создания собственного образовательного комплекса, когда поняли: в их городе не хватает места, где дети могли бы не только получать сильные академические знания, но и расти свободными, уверенными, творческими личностями. Опыт и навыки сестёр дополнили друг друга: одна – профессиональный педагог с предпринимательской жилкой, другая – управленец и коммуникатор. Вместе они создали «Юнишколу» – место, где каждый ребёнок может чувствовать себя в безопасности, быть услышанным и реализовывать свой потенциал.

В нашем интервью – честный разговор о семейных педагогических традициях, сложностях совместной работы, поддержке друг друга и о том, почему, несмотря на все трудности, семейный бизнес в сфере образования способен не только менять судьбы детей, но и объединять поколения.

Итак, о семейном бизнесе – с совладельцами Образовательного комплекса «Юнишкола» в Серпухове: директором по развитию Ириной Тереховой и директором школы Наталией Поляковой.

– Вы основали школу в партнёрстве с сестрой. А почему, вообще, возникла мысль создать частную школу?

– Мы с сестрой не понаслышке знаем, как сложно в небольшом городе найти школу, которая бы действительно сочетала в себе сильную академическую программу, качественное преподавание и полноценное развитие личности ребёнка. Наталия – педагог с большим опытом и хозяйка собственного образовательного бизнеса – школы английского языка, где она много лет успешно помогает детям осваивать иностранный язык и развивать лингвистические способности. Я обладаю управленческой подготовкой и опытом работы в продажах, что позволило мне понять, как правильно создать эффективные организационные процес-

сы и строить доверительные отношения с родителями и педагогами.

Когда мы обсуждали перспективы образования для наших детей, мы пришли к осознанию, что хотим создать не просто школу, а пространство, где ученики смогут оставаться собой. Мы мечтали о месте, где учёба происходит в комфортной и располагающей атмосфере, где каждый ребёнок получает качественные знания и одновременно с этим растёт свободным, уверенным в себе и думающим человеком. Нам важно было, чтобы школа не просто готовила к получению аттестата, а воспитывала личность, способную проявлять инициативу и применять творческий подход к решению задач.

Так родилась наша идея – создать школу, в которой родители будут уверены, что их дети получают лучшие возможности для роста и развития, а дети наслаждаются учебным процессом и развивают свои таланты в комфортной и дружелюбной среде. Так появилась «Юнишкола».

Однажды подруга пригласила меня поехать на экскурсию в частную школу в другом городе, и вот, осматривая классы и разговаривая с директором, я поняла:

детям. Для нас школа – это и про семью, и про сообщество, и про будущее.

– Какие педагогические традиции вы принесли из семьи в бизнес?

– В нашей семье педагогика – это не просто профессия, это часть семейной истории. Бабушка – учитель русского языка, в своё время она отправилась в тайгу ликвидировать безграмотность. Там встретила дедушку, который работал учителем истории в сельской школе. До этого наш прадедуска был «избачём» – так раньше называли ответственного за избучитальню, а наша прабабушка тоже была грамотной по тем временам – умела читать и писать, всегда мечтала дать своим детям высшее образование. Всё это в нашей семье заложило понятия о ценности образования и любовь к учёбе, стремление к постоянному развитию. Развитие стало одной из ценностей и в «Юнишколе». Оно реализуется через постоянное профессиональное совершенствование всех сотрудников.

– Сложно ли работать вместе? Как выстраивается партнёрство?

– Чем уникальна «Юнишкола»? Что она собой представляет?

– «Юнишкола» – это современное частное образовательное пространство, созданное специально для развития детей. Здесь каждый ребёнок может раскрыть свой потенциал в полной мере. Мы объединили сильную академическую базу с индивидуальным подходом к обучению, чтобы каждый ученик чувствовал поддержку и мог развиваться в своём темпе. Особое внимание уделяем развитию так называемых soft skills – навыков XXI века, таких как эмоциональный интеллект, умение общаться и работать в команде, креативность, ответственность и способность принимать взвешенные решения в различных жизненных ситуациях.

Наша цель – помочь детям успешно освоить программу, подготовить их к итоговой аттестации и к реальной жизни, которая требует широкого мышления и гибкости. Мы учим ребят брать на себя ответственность за свои поступки, строить доверительные отношения и эффективно взаимодействовать с окружающими. Мы поощряем любознательность и эксперименты, поддерживаем желание пробовать



хочу, чтобы мои дети учились в такой школе, и я тоже могу это реализовать.

– Расскажите о себе, своей семье.

– Мы родные сёстры, обе замужем, и у нас по двое замечательных детей. Дети Наталии уже учатся в «Юнишколе», мои в следующем году пойдут в наш детский сад. Я уже говорила, что у нас сложился удачный профессиональный тандем. Я отвечаю за административную часть, маркетинг и продажи. Наталия по образованию педагог, поэтому на ней завязаны все процессы, касающиеся образования и его качества. Наши мужья поддерживают нас во всех начинаниях, и мы вместе верим, что образование – это главное, что мы можем дать нашим

– Вначале было не просто, ведь между сёстрами всегда есть сиблинговые истории из детства с конкуренцией. Мы осознанно пошли в этот сложный путь, веря, что всё получится, и зная, что сестра – это тот партнёр, который не предаст, не передумает, не бросит, потому что это семья и это ценность. Мы брали консультации медиаторов для заключения партнёрского соглашения и прописали все договорённости «на берегу». Самое сложное время было на первом году совместной работы, сейчас уже проще, но всё равно возникают разногласия, иногда даже слишком эмоциональные. Однако общая цель всегда позволяет найти возможность для примирения.



новое и не бояться ошибок, ведь только через опыт и преодоление трудностей рождается настоящий рост.

Создавая учебную среду, мы стремимся сделать процесс обучения интересным и вдохновляющим, чтобы дети с удовольствием приходили в «Юнишколу» каждый день. Мы уверены, что такой комплексный подход поможет ученикам стать уверенными в себе людьми, готовыми к вызовам современной жизни.

– Какие цели вы ставили перед собой и коллективом, который собирали? Удалось ли вам найти именно единомышленников?

– Наша главная цель – вырастить самостоятельных, уверенных в себе людей,



умеющих мыслить широко и брать на себя ответственность за свои решения. Мы тщательно искали в свою команду педагогов – тех людей, которые не только обладают профессиональными знаниями, но и по-настоящему любят детей, искренне заинтересованы в их развитии, по-настоящему счастливы, следя за их успехами. При этом они готовы постоянно учиться, осваивать новые методы и подходы в образовании, смело пробовать что-то новое и нестандартное. Мы искали тех, у кого, как говорится, горят глаза, тех, кто любит профессию.

Этот путь не был простым: найти таких единомышленников – всегда вызов, особенно в небольшом городе. Но сейчас мы можем с уверенностью сказать, что сформировали настоящую команду, где каждый готов внести свой вклад в будущее своих учеников. Мы плотно работаем вместе – разбираем успехи и промахи, делаем выводы, строим планы и растём профессионально. Мы искренне радуемся успехам друг друга и наших учеников, ведь именно в этом – энергия и смысл нашей работы.

В нашей команде царит атмосфера взаимного уважения и поддержки, где каж-

дый может быть собой и реализовать свой потенциал на благо детей, мы не боимся экспериментов, основанных на знаниях. Мы знаем: когда педагоги вдохновлены и объединены общими целями, именно тогда рождаются лучшие идеи и достигаются высокие результаты.

– Делая упор на получение максимально универсального образования, важно объяснить ребёнку культурный код России и края, в котором он живёт. В программе «Юнишколы» есть элементы краеведения и соблюдения местных традиций. Каких именно? Как это реализуется?

– Создавая концепцию «Юнишколы», я думала о том, как важно связать её с городом, в котором мы живём. Что важно и востребовано у серпуховичей, какие люди прославили наш город. А это купцы-предприниматели и фабриканты, которые в своё время очень много сделали для города: строили мосты, больницы и учебные заведения – делали всё для процветания нашего города. Конечно, хочется, чтобы эта традиция продолжилась, а наши ученики остались в городе и внесли свой вклад в развитие Серпухова.

Какие навыки важны для предпринимателя? Вера в себя и в своё дело, сильная воля, позволяющая не сдаваться и преодолевать все возникающие трудности, воображение – возможность видеть будущее своего продукта и дела, представлять конечный результат, ответственность за свои слова и дела, ну и, конечно, все «мягкие



навыки» – коллаборация, коммуникация, критическое мышление. Это мы и ставим себе целью взрастить в детях.

И какой бы путь не выбрали юнишкольники, эти навыки и черты характера пригодятся в любой сфере, стране и деле.

– «Юнишкола» переезжает в новое здание. Расскажите о его истории.

– Это здание – часть исторического наследия нашего города. Оно было построено в 1930-е годы для текстильного и прядильного техникума, в 1960-е трансформировано в технический колледж и более 80 лет служило образованию молодёжи, воспитывало в своих стенах профессионалов. Мы бережно относимся к истории этого места: уже запросили историческую выписку из архивов, собираем старые фотографии и готовим экспозицию о его прошлом. Нам важно, чтобы дети ощущали связь времён, понимали: они – продолжение этой истории.

– Какой, по вашему мнению, сегодня должна быть школа?

– Школа должна быть современным и открытым пространством, выстроенным вокруг детей и их интересов. Это гибкая и адаптивная среда, где каждый ребёнок – не просто ученик, а личность, способная раскрыть свои таланты и потенциал в самых разных сферах. Здесь ценят уникальность каждого, поддерживают инициативу и поощряют самостоятельное мышление. В школе не боятся ошибиться, наоборот,



ошибки рассматривают как неотъемлемую часть процесса обучения, как путь к новым открытиям и развитию.

Это место, где дети и взрослые вместе ищут решения, учатся сотрудничать и справляться с вызовами изменчивого мира. Обучение здесь не ограничивается только предметами школьной программы: детям помогают понять, как устроена жизнь, как принимать решения, работать в команде, проявлять эмпатию и не бояться даже самых смелых творческих замыслов.

Школа – это живое сообщество, где открытость и уважение друг к другу пронизывают все взаимоотношения, где дети чувствуют свою значимость и имеют право на собственное мнение, к которому окружающие обязательно прислушаются.

Очень важно, чтобы школа была тесно связана с семьёй, с городом, с родной страной и со всем миром. Это значит, что ученики должны чувствовать себя в школе, как дома, понимать, что нет ничего важнее родных корней. Но при этом они должны понимать, что знания, полученные в школе, откроют перед ними весь мир, и уметь применять их в реальной жизни. Только тогда ребята будут понимать смысл своего обучения и с радостью приходить в класс каждый день.

Кроме того, школа – это не просто образовательное учреждение, это место, где создаётся живая, поддерживающая, вдохновляющая атмосфера, которая помогает детям вырасти уверенными в себе, любознательными и подготовленными к любым жизненным вызовам.

– А школа будущего? Какими знаниями она должна обеспечить своих учеников?

– Уже сейчас искусственный интеллект проникает в нашу жизнь всё больше, уже сейчас старшеклассники им активно пользуются. И конечно, в школе будущего нужно научить детей грамотному общению с ИИ и другим компетенциям, которые позволят добиться успеха, а именно:

- устойчивому владению ядром профессионального знания;
- умению ориентироваться в больших объёмах информации и формулировать промты;
- способностью использовать ИИ;
- умению делить задачи на те, в которых поможет ИИ, и те, которые ему не стоит доверять.

И при этом иметь мужество пользоваться собственным умом.

А вообще, школа будущего – это наша мечта. И мы вместе идём к её реализации!

«Юнишкола»:

**Россия, г. Серпухов, ул. Пушкина, д. 7,
тел.: +7 915 134 47 55**





Из российских лесов – на ваш стол!

Компания «Ароматы тайги» предлагает попробовать дары российской природы

Что такое ароматы тайги? Это свежесть хвои, смешанная с тонким запахом влажной земли и мха, которые создают неповторимое ощущение умиротворения и естественной силы. Иногда в воздухе можно уловить лёгкие цветочные тона лесных ягод и трав, которые придают аромату тайги дополнительную глубину и насыщенность.

Тайга пахнет свободой и жизнью, напоминая о вечной связи человека с природой.

Как передать эти запахи в повседневной жизни? Только дарами природы. Производственная компания «Ароматы тайги» поставляет на стол покупателей настоящее богатство бескрайнего леса: грибы, ягоды, орехи, травы. Всё натуральное и гарантированно собрано на таёжных полянах нашей страны: компания имеет свой пул заготовителей и высокотехнологичные линии по переработке и консервации продукции. Направление сложное, но интересное и перспективное. Обо всех тонкостях грибного-ягодного бизнеса нам рассказал генеральный директор предприятия Алексей Васильев.

– Алексей Павлович, как родилась идея создать бизнес на основе сбора и сохранения даров леса? Всё-таки это пищевая продукция, даже неспециалисту понятно, что она имеет сезонность. Почему именно это направление?

– Мой отец занимается грибами уже более 25 лет. И когда он предложил прийти к нему работать, я без колебаний согласился. Я окончил Московский гуманитарный университет по специальности «экономист» на кафедре финансы и кредит. Поэтому взаимодействие с АО «Россельхозбанком», по сути, – это по моей специальности. Кроме того, в 2024 году я прошёл обучение по программе «Школа фермера», организованной при финансовой поддержке АО «Россельхозбанк» в стенах Тимирязевской сельскохозяйственной академии в Москве по направлению «Производство фермерской продукции для индустрии гостеприимства». И вот уже более 10 лет я работаю вместе с отцом, развивая семейный бизнес, – наше производство расположено в деревне Марусино Люберецкого района. Мы занимаемся переработкой дикорастущей продукции – грибов и ягод. За такое сложное направление взялись по нескольким причинам.

Во-первых, нам важно сохранять и знакомить потребителя с лесными дарами нашей Родины. Российские леса – это настоящее природное богатство, они богаты грибами, ягодами, орехами и травами. Эти

лесные продукты имеют не только пищевую ценность, но и культурное, экономическое и экологическое значение.

Грибы разнообразны по видам и вкусам: от ароматных белых и лисичек до редких и ценных груздей, маслят и подосиновиков, и каждый ценится за свой особый аромат и текстуру.

Ягоды: морошка, земляника, черника, брусника, клюква и малина – полны витаминов, в частности богаты витамином С, и мощными антиоксидантами, которые укрепляют иммунитет, улучшают состояние кожи и поддерживают общее здоровье.

Орехи, в первую очередь кедровые, содержат полезные жиры, белки, витамины



Е и В, а также минералы (магний, цинк и железо), что делает их важным компонентом рациона для поддержания энергии и жизненного тонуса.

Во-вторых, наш бизнес – это сохранение традиций, уходящих в далёкое прошлое.

Кто из нас не собирал грибы или не лакомился малиной в детстве? В разных регионах России традиции сбора лесных даров передаются из поколения в поколение, они глубоко укоренены в культуре народов.

В Сибири и на Дальнем Востоке сбор ягод, таких как морошка и клюква, – важная часть образа жизни, а местные жители знают множество секретов, как выбрать самые спелые и ароматные плоды.

В европейской части России многие семьи ежегодно отправляются в лес за белыми грибами и лисичками, существует особый ритуал поиска – с внимательным осмотром мха и коры деревьев. Поэтому ароматы тайги, ароматы северных лесов или средней полосы каждому россиянину близки и понятны с рождения. Наша задача – сохранить природные дары и доставить их к столу.

– Иными словами, вы – ценители и хранители традиций в самом широком их понимании?

– Безусловно! Наверняка вы согласитесь, если я скажу, что сейчас только заядлые любители тихой охоты ходят за грибами. Темп жизни и в городе, и на селе сильно изменился. Но полакомиться солёными грибочками с картошкой или сварить суп из сушёных боровичков хотят все. Однако на прилавках масс-маркетов их не купишь, а покупать у бабушек на развалах небезопасно. Как быть? Присмотреться



к нашей продукции. Наша компания занимается заготовкой и переработкой (солёной и сушёной) грибов. Грибы поступают из экологически чистых лесов Алтайского и Красноярского края, Томской и Ульяновской областей, из Республики Коми. Чтобы сохранить высокое качество продукции, мы перерабатываем её на собственном пищевом производстве.

Особенность наших грибов заключается в том, что мы не добавляем никаких дополнительных ингредиентов, вроде генетически модифицированных продуктов или консервантов: только специи и соль. Благодаря этому они сохраняют настоящий вкус традиционных солёных грибов. Одна из главных целей нашей компании – донести до потребителя продукты традиционной русской кухни. Очень важно после производства и упаковки хранить продукт в правильных условиях – от 0 до +4 °С, чтобы сохранить его свежесть и полезные свойства. Ведь грибы – настоящий дар природы. Они несут в себе не только уникальные вкусовые качества, но и множество полезных веществ для организма. Кроме витаминов, они содержат растительные белки и пищевые волокна, улучшающие пищеварение и способствующие поддержанию энергии. Лесные грибы – это великолепный низкокалорийный продукт, он помогает контролировать вес и поддерживать здоровье сердечно-сосудистой системы. Использование грибов в рационе – отличный способ приобщиться к силе и гармонии природы. Кроме того, например, в пост грибы помогут заменить в пище продукты животного происхождения.

– Наверняка на пути компании «Ароматы тайги» встаёт немало производственных трудностей: возникают проблемы с поиском поставщиков, с логистикой, ведь ягоды и грибы – товар скоропортящийся? Как вы преодолевали первоначальные сложности при выходе на рынок?

– Основная проблема при работе с дикоросами в том, что трудно спрогнозировать объёмы сбора и удачные грибные места. Мы сотрудничаем с большим количеством заготовителей из Алтайского и Красноярского краёв, из Томской области и из Республики Коми – это настоящие специалисты, работающие непосредственно на местах сбора. Эти люди знают леса, местные условия и особенности каждого региона, а это очень важно для качественного и эффективного сбора грибов. Например, чтобы собрать 50 тонн грибов – это тот объём, который мы реализовали в прошлом году, требуется примерно 100 человек, которые работают полный рабочий день в течение трёх месяцев. При этом сбор грибов не происходит мгновенно или централизованно. Наоборот, он растянут во времени и в пространстве: разные люди собирают грибы в различных регионах, часто это происходит в труднодоступных местах, куда можно добраться только вертолётom. Такие места требуют особой организации труда – туда доставляют бытовки для отдыха и проживания сборщиков, котлы для первичной обработки продукции, генераторы для обеспечения электроэнергией. Благодаря этому сборщики могут оставаться в таких отдалённых регионах весь грибной сезон – с августа по октябрь, максимально эффективно используя каждый благоприятный для сбора день.

При этом, даже зная грибные места, важно понимать, что сбор – это процесс с высокой степенью неопределённости. В этом смысле сбор грибов очень похож на рыбалку: иногда клёва нет, и приходится ждать. Представьте, что мы определили точку, люди прилетели, разбили лагерь, оборудовали место, а грибов пока нет. Их появление и рост напрямую зависят от погодных условий: от количества и распределения осадков, температуры воздуха и состояния почвы. Тёплая и влажная погода способствует быстрому росту грибов. Если





же стоит сухая или прохладная погода, рост грибов замедляется, а их количество значительно уменьшается.

Кроме того, погодные колебания влияют и на качество грибов. Излишне влажные условия приводят к гниению и порче сырья, а слишком резкие перепады температуры могут негативно сказаться на вкусовых и товарных свойствах. Сборщики внимательно следят за прогнозами погоды, меняют график работы в зависимости от изменения условий, стараясь максимально быстро и аккуратно собрать грибы в период их наивысшего качества.

Также важен срок сбора каждого вида грибов – у разных видов свои «окна» сбора, они зависят от времени года и климатических особенностей региона. Это требует от коллектива высокой организованности и хорошей координации, чтобы не пропустить удачные периоды и не потерять часть урожая. Таким образом, успешный сбор грибов – это не просто физический труд, но и умение работать с природой, гибко адаптируясь под её капризы.

В некоторых случаях грибы могут задерживаться на недели, но и в эти периоды сборщики не сидят без дела. Они переключаются на сбор ягод или на другую работу в лесу – это помогает сохранить стабильный доход и сделать производство более

устойчивым. Такая диверсификация – важный элемент в работе, позволяющий эффективно адаптироваться к природным условиям и сезонным изменениям.

– Однако, после того как грибы собраны, очень важно сразу же обеспечить их качественную обработку и хранение, чтобы сохранить свежесть и предотвратить порчу?

– В лагерях, которые разворачиваются прямо в удалённых местах сбора, организованы все необходимые условия – там есть оборудование для первичной обработки грибов. Сборщики сразу моют, калибруют и, если нужно, сушат грибы. Это позволяет снизить риск потери качества и эффективно подготовить продукцию к транспортировке.

Кроме того, при перевозке грибов мы используем специальные контейнеры, которые сохраняют оптимальную влажность и температуру, предотвращая повреждение и развитие микроорганизмов. Весь процесс транспортировки тщательно контролируется – от момента сбора до попадания продукта в цех по переработке на нашем предприятии.

Также мы сотрудничаем с лабораториями, которые регулярно проводят анализ на содержание вредных веществ и соот-

ветствие продукции санитарным нормам. Всё это помогает нашим клиентам получать исключительно качественные грибы, отвечающие высоким стандартам и запросам потребителей.

– Как много тонкостей вы перечислили...

– Грибное направление – одно из самых сложных и одновременно увлекательных в нашем бизнесе. Здесь очень трудно планировать всё: от сбора до реализации, ведь природа диктует свои правила, а мы лишь учимся под них подстраиваться. Сейчас мы сталкиваемся с большими трудностями при обсуждении договоров с торговыми сетями. Они требуют стабильных, круглогодичных поставок, а грибы – продукт сезонный, и по некоторым позициям товар уже реализован ещё до начала сбора нового урожая. Заключать долгосрочный договор – здесь не вариант, потому что невозможно точно предсказать, сколько именно грибов соберётся в сезон заготовки.

В отличие от молочной, рыбной и мясной продукции или тепличных грибов (шампиньонов, вёшенков), где процессы производства и поставок более отлажены, в работе с дикорастущими грибами много непредсказуемости и сюрпризов. Мы тесно сотрудничаем с компаниями, но ключевая роль остаётся за людьми, которые непосредственно трудятся в отдалённых регионах. Именно поэтому для нас так важно строить личные, доверительные отношения с каждым заготовителем – от их профессионализма, ответственности и искреннего отношения к делу зависит качество сырья, которое потом попадёт на стол покупателя.

Каждый полуфабрикат, который мы получаем, проходит строгую проверку в лабораториях. Мы тщательно контролируем биобезопасность. Это сложный, многоступенчатый процесс, который позволяет нам сохранять репутацию и доверие клиентов. Мы понимаем, что каждый гриб – это часть большого труда и заботы, и бережно относимся к каждому этапу в его заготовке.

Каждый сезон мы не просто ищем новых заготовителей, но и поддерживаем тёплые отношения с постоянными партнёрами. Встречаемся с ними лично, обсуждаем сложности и достижения, вместе решаем проблемы. Это не просто бизнес – это настоящая команда, в которой важен каждый. Именно благодаря такому подходу мы уверены в качестве и надёжности поставок, а наши клиенты получают только лучший продукт.

– Мы пока говорили о грибах, но ведь в ассортименте «Ароматов тайги» есть ещё ягоды, травы, кедровые продукты?

– Всё верно. Земляника, морошка, малина, черника, брусника, клюква, облепиха, ягоды можжевельника – всё это мы



предлагаем покупателям, причём в двух видах – сушёные и вяленые. Иван-чай, лист чёрной смородины и даже гинкго билоба, а также многое другое собирают в российских лесах.

Сложно переоценить всю ту продукцию, которую даёт нам его величество Кедр. Кедровое масло не только вкусно, но и полезно, а технология холодного отжима позволяет сохранить все его полезные свойства. Кедровая живица обладает поистине лечебными свойствами – снимает отёчность, заживает ранки и повреждения на слизистых оболочках, укрепляет зубы и дёсны. А без кедровых орехов народную медицину и вовсе невозможно представить. В магазин «Ароматы тайги» кедровая продукция поставляется из Томской и Новосибирской областей. Живицу нам присылает благодатный Алтайский край.

– Расскажите, как вы входили на рынок?

– Примерно в конце 2020 года мы начали принимать участие во Всероссийском фермерском фестивале «Свое». АО «Россельхозбанк» проводит фестивали по всей России, приглашает производителей и фермеров безвозмездно поучаствовать в них. Первый опыт выставочной деятельности мы получили в Туле, Орле, Курске. И сразу стало ясно, что наша продукция пользуется большим спросом. С того момента мы ежегодно участвуем в такого рода фестивалях. И знаете, обнаружили парадоксальные, казалось бы, вещи. Например, мы презентовали свою продукцию на аналогичном фестивале в Великом Новгороде. Леса кругом, грибные места. Или Вологда – то же самое. А мы в этих регионах ставим рекорды по продажам непосредственно розничным клиентам через онлайн-платформы. В 2019 году мы разработали свой сайт и запустили интернет-магазин, вложились очень серьёзно, потому что понимали, что цифровизация – это серьёзный инструмент для продвижения товаров. Потом зашли на маркетплейсы. Это оказалось тоже очень удобно для наших клиентов. Плюс мы представлены на платформе «Свое родное». И хотя средний чек здесь меньше, объём продаж в целом конкурирует с нашим интернет-магазином. А по итогам прошлого года



мы вошли в четвёрку лучших фермеров по объёмам продаж на платформе «Свое родное».

«АРОМАТЫ ТАЙГИ» ЗАХОДЯТ В НОРЕСА

«Ароматы тайги» готовы предложить свою продукцию кафе и ресторанам. Предприятие предлагает не просто поставку продуктов, но и создание особой атмосферы и вкуса, который способен удивить и привлечь гостей – любителей и ценителей русской кухни. Наша компания является официальным поставщиком ГУМ Гастроном № 1, многих других ресторанов и пищевых производств по всей территории России.

Солёные грузди, белые грибы, маслята, сушёные сморчки, лисички придадут блюдам уникальность вкуса и глубины аромата. Они помогут шеф-поварам создать изысканное меню, раскрывая богатство природы и традиций родной страны.

Грибы позволяют приготовить яства невероятного вкуса и текстуры. А сушёные и вяленые ягоды добавляют яркие нотки, балансируя сладость и кислотность, придавая десертам и даже салатам неповторимый характер. Использование российских продуктов помогает поддерживать региональных производителей, гарантирует высокое качество и экологичность.

«Ароматы тайги» – надёжный партнёр, который обеспечит своевременную доставку и контроль качества на всех этапах. Такой подход помогает кафе и ресторанам предложить своим гостям только лучшее.





WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



реклама

Реклама. Рекламодатель ООО КФ ВОЛШЕБНИЦА ИНН 7729352268. Erid: 2VSb5yDJY